



# VC Guide for Founders

Руководство по венчурному капиталу, фандрайзингу  
и структурированию инвестиционных сделок для основателей  
стартапов в МФЦА

СОВМЕСТНО С



SkyBridge Invest 



# Приветствие



С большой радостью представляем первое руководство по венчурному капиталу для действующих и будущих основателей технологических и инновационных стартапов, подготовленное совместно с нашими коллегами из KPMG и SkyBridge Invest!

Мы верим, что развитие венчурного капитала в МФЦА имеет первостепенное значение для становления всей технологической отрасли нашей страны и региона. Поэтому уже несколько лет МФЦА активно поддерживает развитие венчурного рынка через создание необходимой инфраструктуры, условий и механизмов. Так, МФЦА стала первой юрисдикцией на постсоветском пространстве, где был применен договор конвертируемого займа как инструмент частного инвестирования.

Юрисдикция МФЦА, основанная на общем праве Англии и Уэльса, имеет огромный потенциал для развития венчурной экосистемы всего региона. Наша инфраструктура предлагает уникальные возможности, которые больше не найти на территории СНГ, и которые так необходимы для заключения венчурных сделок в соответствии с передовыми международными стандартами.

Цель руководства – предоставить четкое понимание возможностей и преимуществ МФЦА для структурирования венчурных сделок и привлечения инвестиций. В руководстве вы найдете успешные кейсы и полезные инсайты от представителей казахстанского венчурного рынка, узнаете о возможностях привлечения инвестиций на фондовом рынке, а также познакомитесь с налоговыми аспектами в деятельности технологических стартапов.

Благодарим всех наших партнёров, а также активных участников венчурной экосистемы Казахстана, которые помогли нам в создании руководства! Искренне надеемся, что данная работа позитивно скажется на развитии здоровой венчурной экосистемы и появлении новых успешных кейсов!

С уважением,

**Кайрат Калиев,**  
Заместитель Председателя правления  
Администрации МФЦА





## Отказ от ответственности

Информация, содержащаяся в данном Руководстве, была подготовлена сотрудниками Международного финансового центра «Астана» совместно с KPMG и SkyBridge Invest.

Материал основан на информации, которой авторы располагали на дату выхода Руководства. Не следует полагаться на предоставленную информацию как на юридическое заключение, или рассматривать ее в качестве юридической консультации. Если вам требуется консультация или другая экспертная помощь, просим обратиться за услугами компетентного специалиста.

# Содержание

Виды и концепции инвестиционных договоров	6
Совместное инвестирование (венчурный синдикат)	12
Что такое питч-дек и как его правильно составить	18
Инсайты от фаундеров и бизнес-ангелов	22
Участники Астана Хаб и специальных экономических зон в юрисдикции МФЦА	28
Привлечение финансирования на фондовом рынке	30
Инвестиционная привлекательность компаний	38
Налоговый режим в международном технологическом парке «Астана Хаб»	42
Налоговый режим в специальных экономических зонах	48
МФЦА как площадка для совместного инвестирования	54
Приложения	57

# Глава I

## Виды и концепции инвестиционных договоров



**Арслан Кудияр**  
Head of VC support,  
Tech Hub



**Назгуль Байтемирова**  
Senior Manager of VC Support,  
Tech Hub



**Макен Ибрагимов**  
Senior Manager of Corporate Innovations,  
Tech Hub



**Ажар Бабаева**  
Senior Manager of VC Support,  
Tech Hub



### Стартап

Стартап может привлечь инвестиции разными способами в зависимости от стадии зрелости и целей основателей. Мы рассмотрим типовые инвестиционные соглашения для ранних и более поздних стадий инвестирования.

### Инвестиционные договоры ранних стадий

На предпосевных (pre-seed) и посевных (seed) раундах инвестиций, когда невозможно установить адекватную оценку стоимости стартапа ввиду отсутствия четкого бизнес-плана, готового продукта и метрик, часто используются долговые (конвертируемый заем, KISS) или условно долговые (SAFE) инструменты финансирования.

Использование классических долевого инструментов на этих раундах бывает нецелесообразно ввиду значительных юридических и консультационных расходов при относительно небольших объемах инвестиций.

Инвестор осуществляет инвестиции в стартап (в виде займа) с условием конвертации этих инвестиций в акции стартапа при наступлении определенных условий, чаще при привлечении стартапом нового раунда инвестиций в будущем. Данные договоры часто имеют типовые условия и оговорки, что значительно упрощает и ускоряет процесс их заключения.

Благодаря принципам свободы договора и гибкости юрисдикции МФЦА стала первой площадкой в регионе СНГ, которая позволила структурировать инвестиционные сделки через такой долговой инструмент, как конвертируемый заем. Ниже приведены самые распространенные долговые инструменты венчурных инвестиций.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ	ОПИСАНИЕ
<b>Конвертируемый заем (Convertible Note)</b>	<p>Один из первых инструментов долгового финансирования стартапов, получивший широкое распространение в венчурной среде. Конвертируемый заем – это форма краткосрочного долга, который конвертируется в акции на заранее определенных условиях. В сущности, инвесторы ссужают деньги стартапу в рамках предпосевого или посевого раунда инвестиций. Компания может либо вернуть заем с процентами, либо предоставить инвесторам долю в капитале компании в соответствии с суммой вложений и условиями позже, когда она успеет вырасти. Договор конвертируемого займа может содержать большое количество условий и оговорок, что уменьшает риск для инвестора, но при этом несколько усложняет процесс заключения сделки для стартапа.</p>
<b>SAFE (Simple Agreement for Future Equity)</b>	<p>Представляет собой альтернативу конвертируемому займу и был впервые введен Y Combinator<sup>1</sup> в 2013 году. SAFE, как и конвертируемый заем, предполагает конвертацию средств, вложенных инвестором, в акции, обычно при привлечении стартапом следующего раунда инвестиций. SAFE проводит стандартизацию условий и оговорок, которая позволяет значительно ускорить и упростить процесс подписания инвестиционного договора. Мы условно относим SAFE к долговым инструментам, хотя он не подразумевает начисление процентов и возврат денег инвестору, если стартап не смог привлечь новый раунд. SAFE является наиболее удобным и выгодным долговым инструментом для фаундеров, но несет больший риск для инвестора, по сравнению с альтернативными инструментами.</p>
<b>KISS (Keep It Simple Security)</b>	<p>Также является альтернативой конвертируемому займу, введенной 500 Startups в 2014 году. KISS, как и SAFE, стандартизирует и значительно упрощает условия и оговорки инвестиционного соглашения. Существует две версии KISS: долговая<sup>2</sup> и долевая<sup>3</sup>. Долговая версия предлагается в качестве замены конвертируемому займу и содержит процентную ставку, а долевая версия процентной ставки не содержит и больше похожа на договор SAFE. KISS несет меньший риск для инвесторов, но часто менее выгоден для основателей стартапа по сравнению с SAFE.</p>

Ниже приведены типовые условия, которые чаще всего встречаются в договорах конвертируемого займа, SAFE и KISS. Стоит отметить, что поскольку договор SAFE не

является долговым инструментом в прямом смысле, он не включает в себя условие наличия процентной ставки и срока погашения.

<sup>1</sup> Шаблоны договоров SAFE от Y Combinator: <https://www.ycombinator.com/documents/>

<sup>2</sup> Шаблоны договоров KISS: Debt Version: <https://500startups.box.com/s/8ybx9y3bhk4mte50v7k>

<sup>3</sup> Шаблоны договоров KISS: Equity Version: <https://500startups.box.com/s/wxkh7qqyqsfmoxixk7vm>



ТИПОВЫЕ УСЛОВИЯ	ОПИСАНИЕ
<b>Valuation Cap</b>	Максимальная оценка стартапа, по которой инвестиции, сделанные с помощью долговых и условно долговых инструментов, могут конвертироваться в акции независимо от оценки нового раунда. Данное условие дает ранним инвесторам право получить акции стартапа по более выгодной цене в следующем раунде <sup>4</sup> инвестиций, нежели новым инвесторам, при условии, что актуальная оценка стартапа выше, чем Valuation Cap. По сути, это плата за риск ранних инвесторов. Допустим, Valuation Cap, прописанный в SAFE раннего инвестора (в посевном раунде) составляет 3 млн долл. США. Новые инвесторы оценили стартап в 5 млн. долл. США на раунде А и покупают акции по цене, соответствующей этой оценке. Заем раннего инвестора же будет конвертирован в акции по более выгодной цене, поскольку для него формальная оценка составляет 3 млн долл. США.
<b>Скидка</b>	Скидка на стоимость акций (по которой заем будет конвертирован в долю стартапа) по отношению к цене для нового инвестора в новом раунде. Размер скидки обычно не превышает 35%. Если в конвертируемом инструменте прописаны и Valuation Cap, и скидка, то при конвертации предпочтение отдается условию, наиболее выгодному для раннего инвестора. Это также является премией инвестора за риски инвестирования на ранних стадиях.
<b>Срок погашения</b>	Срок, когда стартап должен вернуть заем и проценты инвестору или конвертировать данный заем в акции по заранее определенной оценке (Maturity Cap), если новый раунд инвестиций не наступил до окончания данного срока. При этом Maturity Cap обычно значительно ниже Valuation Cap, это делается для того, чтобы инвестор получил акции по более низкой цене. Срок погашения обычно составляет от 12 до 24 месяцев, чаще 18 месяцев.
<b>Процентная ставка</b>	Годовая процентная ставка, которая может взиматься в случае возврата займа стартапом или может быть конвертирована в акции.
<b>Оговорка о наибольшем благоприятствовании (Most Favoured Nation Clause)</b>	Условие, которое предусматривает, что, если стартап в будущем предложит подобный договор (как тот, что был заключен с ранним инвестором) с лучшими условиями новым инвесторам, ранний инвестор может востребовать получение таких же условий для себя. Этот пункт обычно может быть использовано только один раз.
<b>Право пропорционального участия (Pro-rata Right)</b>	Право пропорционального участия позволяет инвестору участвовать в последующих инвестиционных раундах, чтобы предотвратить размывание своей доли в капитале компании. Обычно ранний инвестор может докупать акции по цене, которую платят новые инвесторы, а не по сниженной цене конвертации.

## Инвестиционные договоры раунда А и выше

С развитием стартапа, доработкой продукта и достижением product-market fit, появляются постоянные клиенты и стабильные денежные потоки, что позволяет дать адекватную оценку стоимости стартапа. Поэтому начиная с раунда А инвесторы предпочитают осуществлять доленое инвестирование в стартап. Стартап, в свою очередь, начинает проводить эмиссию акций для новых инвесторов раунда А и выше, а также для конвертации инвестиций ранних инвесторов.

Так как долевые инструменты подразумевают инвестирование в уставной капитал компании, инвестор получает акции в стартапе в обмен на вложенные в него деньги. Основным договором<sup>5</sup> для структурирования подобных сделок является договор о купле-продаже акций или Stock Purchase Agreement (SPA), который обычно сопровождается рядом дополнительных соглашений и документов, регулирующих особые условия и оговорки вхождения инвестора в капитал стартапа.



### Стартап в МФЦА

В МФЦА стартап может создавать различные классы акций в пределах, разрешенных ее Уставом. Шаблонный устав, который можно принять при регистрации стартапа в МФЦА, подразумевает возможность вхождения третьих лиц в компанию через увеличение уставного капитала. С текстом Шаблонного устава можно также ознакомиться на сайте: <https://afsa.aifc.kz/private-company/>

<sup>4</sup> В equity раунде новые инвесторы приобретают непосредственно акции компании, а не долговые обязательства

<sup>5</sup> Шаблонные договоры долевого инвестирования:

<https://www.ycombinator.com/library/4P-a-standard-and-clean-series-a-term-sheet>  
<https://startupestonia.ee/resources>  
<https://nvca.org/model-legal-documents/>

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ	ОПИСАНИЕ
<b>Term Sheet</b>	Необязательное соглашение, в котором указаны основные условия инвестирования. Term Sheet служит шаблоном и основой для более подробных, юридически обязывающих документов. Как только заинтересованные стороны достигают соглашения по деталям, изложенным в Term Sheet, составляется обязательное соглашение. Term Sheet составляется как для долевого инвестирования более поздних стадий, так и для долевого инвестирования на предпосевном и посевном раунде.
<b>Договор о купле-продаже акций (Stock Purchase Agreement)</b>	Если в Term Sheet излагаются основные положения сделки, то в договоре купли-продажи акций они закрепляются и расширяются. В SPA прописываются конкретные условия, связанные с продажей акций инвесторам. Договор содержит цену покупки, количество продаваемых акций, заверения и гарантии как для стартапа, так и для инвестора, положения о возмещении убытков, условия закрытия сделки и другие ключевые пункты. SPA могут варьироваться от довольно простых и стандартных до тщательно проработанных и индивидуальных, в зависимости от конкретных потребностей стартапа или инвестора.
<b>Соглашение о порядке голосования (Voting Agreement)</b>	Документ, устанавливающий требования к тому, как определенные акционеры должны голосовать своими акциями в определенных случаях. Соглашение о голосовании иногда содержит право принуждения к совместной продаже, когда миноритарные акционеры по сути вынуждены голосовать так же, как и большинство, по определенному вопросу (по событию ликвидности). Одной из основных целей компании при заключении данного соглашения является упрощение управления голосованием акционеров в будущем.
<b>Соглашение о правах инвестора (Investor Rights Agreement или IRA)</b>	Данное соглашение устанавливает определенные права и привилегии, предоставляемые некоторым инвесторам. Это могут быть право на получение информации (например, доступ к финансовой отчетности компании), право регистрации акции (дающее инвестору возможность перепродать свои акции), право преимущественной покупки (позволяющее инвестору принять или отказаться от покупки акций компании до того, как третьи лица смогут инвестировать) и право выкупа (требующее от компании обналчить акции инвестора при выполнении определенных условий) и пр. IRA часто предоставляют права только крупным акционерам на основе определенного порога владения, например, инвесторам, владеющим не менее 10% акций стартапа.

Сравним венчурные инструменты ранних стадий, а также договор о купле-продаже акций по основным условиям и издержкам составления.

	ДОГОВОР О КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ АКЦИЙ	КОНВЕРТИРУЕМЫЙ ЗАЕМ	SAFE	KISS
<b>Защита инвестора</b>	Высокая	Высокая	Низкая	Средняя
<b>Уровень прав инвестора</b>	Высокий	Различный	Базовый	Базовый
<b>Процентная ставка</b>	N/A	Есть	N/A	Возможна
<b>Valuation Cap</b>	N/A	Возможна	Возможна	Есть
<b>Скидка</b>	N/A	Возможна	Возможна	Есть
<b>Срок погашения</b>	N/A	Есть	N/A	Есть
<b>Оговорка о наибольшем благоприятствовании</b>	N/A	Возможна	Возможна	Есть
<b>Право пропорционального участия</b>	Возможно	Возможно	Возможно	Возможно
<b>Требуется ли оценка</b>	Да	N/A	N/A	N/A
<b>Сборы и затраты</b>	Высокие	Умеренные	Самые Низкие	Низкие
<b>Переговоры</b>	Расширенные	Некоторые	Самые минимальные	Минимальные



# Кейс привлечения долговых и долевых инвестиций от стартапа «Cerebra»



**Cerebra (Церэбра)** - это программное обеспечение для автоматизированной диагностики инсульта на основе компьютерного зрения. Основная цель стартапа - снижение уровня тяжелой инвалидности и смертности от данной патологии, пилотные проекты запущены уже в 16 больницах Казахстана. Cerebra является резидентом МФЦА и Astana Hub.

В сентябре 2020 года стартап стал участником Kazakhstan Digital Accelerator (KDA) – акселератор, запущенный сингапурским венчурным фондом Quest Ventures совместно с казахстанским фондом фондов QazTech Ventures. Помимо оказания менторской помощи в продвижении и масштабировании проектов, KDA предполагал инвестирование 50 тысяч долл. США для развития стартапов в виде конвертируемого займа. Условиями получения инвестиций от Quest Ventures, помимо прочего, были регистрация компании и структурирование конвертируемого займа в юрисдикции МФЦА.

После регистрации Cerebra в МФЦА в качестве частной компании (Private Company) между стартапом и фондом был заключен договор конвертируемого займа и осуществлен перевод средств на счет стартапа. Договор конвертируемого займа включал в себя классические условия и оговорки, которые мы разбирали ранее. Как уже говорилось, юрисдикция МФЦА дает значительную гибкость в заключении разного рода соглашений благодаря принципу свободы договора.

Так как юрисдикция МФЦА построена на принципах и нормах английского общего права, она достаточно привычна и понятна иностранным инвесторам. Когда мы оформляли сделку с Quest Ventures, они попросили работать именно через МФЦА. Основной плюс – это простота заключения договоров с иностранными партнерами, так как вся документация составляется на английском языке, а также нет необходимости погружаться в казахстанское право.



Досжан Жусупов, CEO Cerebra

## 1 млн долларов

Летом 2021 года Cerebra в рамках посевного раунда привлекла 1 млн долларов США (equity раунд) от CEO Freedom Holding Corp Тимура Турлова, что автоматически активировало конвертацию полученного от Quest Ventures займа в акции стартапа на заранее согласованных условиях.

Cerebra провела эмиссию дополнительных акций и внесла в реестр двух новых акционеров компании.

Стоит отметить, что поскольку конвертируемый заем устанавливал Valuation Cap и скидку, оценка, по которой проходила конвертация в акции для Quest Ventures, отличалась от оценки нового инвестора. В данном случае более выгодная оценка для сингапурского фонда является премией за риск инвестирования на самой ранней стадии.

Данный кейс демонстрирует возможности юрисдикции МФЦА для структурирования венчурных инвестиций. Традиционные венчурные инструменты, которые так тяжело реализуемы в рамках континентального права, наиболее удобны и относительно просты в использовании в рамках английского общего права.

Осенью 2022 году мы планируем привлечь инвестиции раунда А и так же рассматриваем МФЦА, как площадку для структурирования будущих сделок. Мы уже много раз советовали начинающим стартапам зарегистрироваться в МФЦА, особенно если их продукт или сервис рассчитан не только на казахстанский рынок.



Досжан Жусупов, CEO Cerebra



# Глава II

## Совместное инвестирование (венчурный синдикат)



Венчурный синдикат — это группа профессиональных инвесторов (бизнес-ангелов), которые объединяются для совершения совместной инвестиции в стартап, как правило, ранней стадии. Чаще всего синдикат формируется через создание компании специального назначения – Special Purpose Company или SPC (также известна как SPV и SPE), предназначенной для инвестирования в конкретный стартап.

22%

Согласно данным, на конец 2021 года около 22% всего объема венчурных сделок, получивших поддержку департамента VC Support Тех Хаба МФЦА, приходилось на ангельские инвестиции. Мы наблюдаем, что все чаще подобные инвестиции оформляются именно через синдикаты ввиду их очевидных преимуществ для инвесторов.

Обычно стартап ведет переговоры с одним из участников синдиката – лид-инвестором. Все участники синдиката инвестируют в стартап на одних и тех же условиях, которые ранее были оговорены лид-инвестором. Технической стороной сделки занимается синдикатор, который готовит проект синдикации, проводит

due diligence<sup>6</sup> стартапа, а также юридически оформляет сделку. В качестве платы за оказанные услуги синдикатор получает management fee или комиссионные, которые обычно не превышают нескольких процентов от всей суммы синдицирования. Часто лид-инвестор и синдикатор – это одно и то же лицо.

В качестве вознаграждения лид-инвестор обычно получает так называемый carry, то есть процент с прибыли синдиката в случае успешного выхода из капитала стартапа в будущем. Carry обычно колеблется между 10 и 20% от всей будущей прибыли. Стоит отличать синдикаты от клубов бизнес-ангелов, синдикат – это объединение инвесторов для вхождения в капитал конкретного стартапа. Так, любой из членов клуба бизнес-ангелов (или других формальных и неформальных объединений) может выступить лид-инвестором и собрать свой синдикат.



<sup>6</sup> Due diligence – комплексная проверка достоверности информации о финансовом состоянии компании, результатов ее деятельности, оценка ее коммерческих перспектив.



## Преимущество синдикатов для инвесторов:



Инвестиции на ранних стадиях являются самыми рискованными и оправданы лишь при наличии широкой диверсификации портфеля. Синдикаты позволяют бизнес-ангелу проинвестировать в большее количество стартапов с меньшими чеками, что значительно снижает риски инвестирования. Бизнес-ангелу не нужно закрывать полученную в стартапе аллокацию<sup>7</sup> самостоятельно, так как она пропорционально распределяется между членами синдиката.



Синдикат – это объединение бизнес-ангелов с экспертизой и специализацией в разных областях. Поэтому коллективное решение инвестирования в определенный стартап часто бывает более взвешенным и обоснованным. Стартап оценивается с разных сторон несколькими бизнес-ангелами, каждый из которых обладает уникальной экспертизой и ценностью для синдиката.

Синдикаты удобны и стартапам, поскольку позволяют избежать ведение переговоров с каждым инвестором о персональных условиях, а также исключают необходимость вносить большое количество бизнес-ангелов в свой cap table<sup>8</sup>, что значительно облегчает привлечение следующего раунда (большое количество лиц в cap table может отпугнуть будущих инвесторов), а также сокращает объем юридической работы.

Получается, SPC владеет акциями стартапа, а бизнес-ангелы владеют акциями SPC.

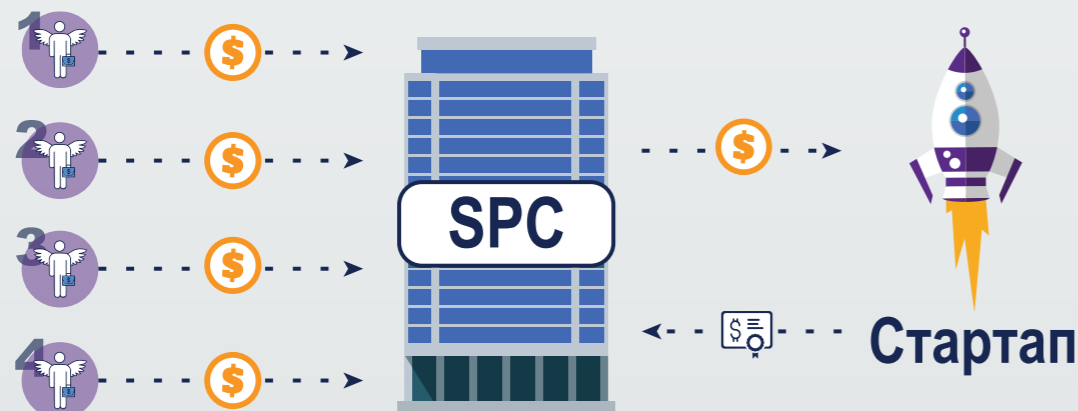


Инвестируя в синдикате, бизнес-ангел значительно снижает свои юридические, финансовые и консультационные расходы (по сравнению с самостоятельным инвестированием) ввиду их пропорционального распределения между всеми участниками синдиката.



Члены синдиката получают аллокацию в стартапе, которую они могли бы не получить, инвестируя самостоятельно. Стартап может согласиться продать долю в капитале именно лид-инвестору ввиду разных причин: личное знакомство, репутация лид-инвестора или его глубокая экспертиза. Если другие бизнес-ангелы еще не обладают достаточной репутацией и экспертизой, синдикат становится одной из немногих возможностей войти в капитал интересующего стартапа.

Как уже говорилось ранее, синдицированные сделки в большинстве случаев структурируются с помощью создания компаний специального назначения или SPC, которая предназначена для реализации конкретного проекта, в нашем случае - для покупки и владения акциями стартапа. Члены синдиката инвестируют в SPC, а SPC инвестирует в стартап, приобретая его долю.



<sup>7</sup> Аллокация – процент владения, который стартап готов уступить венчурному инвестору в обмен на финансирование.

<sup>8</sup> Cap table - таблица с ключевыми данными о владельцах стартапа: объем и даты их инвестиций, долевое участие и ряд другой информации.

Создание отдельного юридического лица (SPC) значительно упрощает проведение совместной инвестиции, поскольку формализует отношения участников синдиката (все договоренности внутри синдиката теперь закреплены в официальных документах) и обеспечивает дополнительную юридическую защиту.

Ранее для синдицирования сделки инвесторам в СНГ нужно было регистрировать компании специального назначения в иностранных юрисдикциях или создавать их в организационно-правовых формах местного права (обычно в форме товарищества), что создавало ряд дополнительных расходов и рисков. Сейчас же инвесторы могут открыть классическую SPC в юрисдикции МФЦА.

## Преимущества создания SPC в МФЦА<sup>9</sup>:

1. Ограниченная ответственность
2. Отсутствие требований к минимальному размеру уставного капитала
3. Отсутствие требований к аренде офиса в МФЦА, что позволяет сократить денежные, временные и др. затраты. Также SPC не обязана вести основную деятельность (principle business activity) в МФЦА
4. Отсутствие требований к проведению ежегодного собрания акционеров
5. Отсутствие ограничений в отношении иностранного владения
6. Отсутствие требований к предоставлению Регистратору Компаний ежегодной отчетности.

## Процесс Регистрации SPC В МФЦА

1. Перейдите на онлайн-портал<sup>10</sup> по ссылке: <https://digitalresident.kz/#/signup>
2. Авторизуйтесь как физическое лицо, ответственное за регистрацию или являющееся директором / акционером компании, которая будет учреждена в МФЦА
3. Выберите соответствующую заявку на регистрацию Special Purpose Company (SPC)
4. Заполните заявку
5. Произведите единовременную оплату за регистрацию в размере 300 долларов США.

<sup>9</sup> Подробнее по ссылке:

<https://aifc.kz/files/pages/1508/documents/1/58-1i5ab20.pdf>

<sup>10</sup> Подробная инструкция по использованию портала по ссылке: <https://digitalresident.kz/documentation/User%20manual%20for%20Digital%20AIFC%20portal.pdf>

# Кейс создания венчурных синдикатов в UMAU Angels Club



UMAU Angels Club (далее - Клуб) – клуб бизнес-ангелов, образованный в июне 2021 года. UMAU – это объединение двух действующих ранее венчурных клубов – Central Asian Angels Club и QazAngels, и ряда венчурных инвесторов Казахстана. Основной фокус Клуба – стартапы ранних стадий, UMAU предоставляет своим участникам возможность инвестировать небольшими чеками (от 5000 тысяч долл. США).

UMAU уже имеет опыт создания нескольких синдикатов. Например, в декабре 2021 года синдикат из членов Клуба участвовал в закрытии раунда pre-seed казахстанского стартапа по перевозке детей UvU. Лид-инвестором раунда выступил Мурат Абдрахманов, также в раунде участвовали MOST Ventures Fund (далее – Фонд) и ряд бизнес-ангелов Клуба, которые инвестировали отдельно от синдиката. Стартап суммарно привлек 300 тысяч долл. США при оценке от 2 до 4 млн долл. США.



*Создание синдикатов позволяет нам существенно либерализовать венчурный рынок и дать возможность широкому кругу инвесторов участвовать в лучших сделках, которые ранее были доступны только ограниченному кругу лиц. Синдицирование венчурных сделок дает еще одну отличную альтернативу для диверсификации своих вложений.*



*Мурат Ахметсадыков, руководитель UMAU Angels Club и управляющий партнер MOST Ventures Fund*

Помимо участия в раунде, команда фонда MOST Ventures выступила также лид-инвестором/синдикатором со стороны синдиката членов UMAU. Управляющие партнеры Фонда также являются членами Клуба и имеют возможность синдицировать сделки в раундах, в которых участвует сам Фонд. Команда Фонда получила для будущего синдиката дополнительную аллокацию от UvU и после согласования основных условий предложила ее членам Клуба.

Синдикат был формализован в виде SPC<sup>11</sup> в юрисдикции МФЦА, члены Клуба, согласившиеся участвовать в синдикате, стали акционерами SPC. Между SPC и стартапом был заключен договор SAFE, согласно которому вложения синдиката будут конвертированы в акции и переведены в SPC в будущем (с привлечением очередного раунда инвестиций).

## Члены синдиката станут владеть акциями UvU через владение акциями созданного SPC.

Синдицирование сделки предполагало плату management fee (в UMAU используют термин setup fee) команде Фонда, которая занималась оформлением и юридическим сопровождением синдиката. Setup fee предполагает покрытие реальных расходов на оформление синдиката и не подразумевает получение дополнительной прибыли для синдикатора. Прибылью синдикатора станет полученный сагу в случае успешного выхода из капитала UvU в будущем.

Данный кейс демонстрирует возможности, которые юрисдикция МФЦА предлагает для создания венчурных синдикатов. Возможность создания компаний специального назначения в МФЦА позволяют инвесторам из Казахстана и СНГ значительно снизить расходы на создание SPC в зарубежных юрисдикциях.



*Мы приветствуем практику синдицирования сделки, поскольку это сильно упрощает и сокращает процесс ведения переговоров. Стоит понимать, что на ранних стадиях стартап не может тратить большое количество времени и денег на привлечение юристов, обсуждение и составление большого количества договоров с разными условиями.*



*Мадьяр Толугали, со-основатель и CEO UvU*



*В рамках UMAU Angels Club мы рассматриваем разные варианты вхождения синдиката в капитал стартапа. У нас был опыт классического долевого инвестирования, мы также создавали синдикат для заключения конвертируемого соглашения (договор SAFE). Есть и совсем новые для нашего рынка альтернативы, например инвестиция через SPC в покупку токенов блокчейн-стартапа.*



*Мурат Ахметсадыков, руководитель UMAU Angels Club и управляющий партнер MOST Ventures Fund*

<sup>11</sup> Информацию о SPC, зарегистрированных МФЦА, можно найти в публичном реестре Комитета МФЦА по регулированию финансовых услуг (AFSA): <https://publicreg.myafsa.com/sps/>



# Глава III

## Что такое питч-дек и как его правильно составить?



Питч-дек - презентация бизнес-проекта для инвесторов, которая должна быть логичной, понятной, емкой и визуально красивой.

Цель питч-дека заключается в том, чтобы рассказать о вашем проекте и убедить потенциального инвестора, что ваш проект имеет огромный потенциал роста. Поэтому хорошо продуманная презентация жизненно важна.

### Основные параметры питч-дека:

- Объем питч-дека от 10 до 15 слайдов
- Один слайд – одна мысль
- Речевое сопровождение не должно превышать установленный лимит времени, в среднем 7–8 минут на одну презентацию.

Основываясь на наших наблюдениях, предлагаем вам следующую структуру питч-дека:



Самое легкое — это запомнить “один слайд — одна мысль”.

НАЗВАНИЕ СЛАЙДА	РЕКОМЕНДАЦИИ
<b>01 Визитка.</b> Название компании, логотип и описание деятельности в одну строку.	Описание проекта должно быть не более 7 слов, чтобы инвестор мог сразу понять, интересен ли ему ваш стартап или нет.
<b>02 Проблема/задача.</b> Предельно конкретно и понятно описать боль и проблему пользователей, которую вы решаете, и почему они готовы за это платить.	Дополните описание проблемы/боли статистическими вкладками, инвесторы должны понимать, что вы хорошо изучили вопрос.
<b>03 Решение.</b> Опишите технологию, лежащую в основе вашего продукта.	Чем меньше текста и больше диаграмм или блок-схем, тем лучше. Стоит показать на слайде прототип или демо-версию продукта (если имеется). Приведите примеры кейсов использования.
<b>04 Бизнес-модель.</b> Обозначьте свою бизнес-модель. Опишите как и откуда формируется выручка, какие каналы продаж будете использовать, стоимость продукта/услуги, средний чек, жизненный цикл клиента.	Не пытайтесь показать прибыль, этот слайд не об этом, лучше расскажите о unit-экономики <sup>12</sup> , марже и готовности вашего клиента платить. Если у вас несколько вариантов монетизации, лучше выделите самый эффективный метод, но будьте готовы рассказать подробнее об остальных.
<b>05 Рынок.</b> На каком рынке вы действуете, его общий объем и доля рынка, на которую сможете претендовать. Используйте метрики TAM, SAM и SOM.	Не старайтесь преувеличить масштаб рынка, это сразу вызовет скептицизм и дополнительные вопросы. Инвесторы настроены на долгосрочную перспективу (прибыль 10X за 5-7 лет), поэтому их необходимо убедить, что рынок позволяет стартапу достигнуть такой рост, или что рынок обладает высоким потенциалом.
<b>06 Показатели деловой активности.</b> Рассказываем про показатели, которые уже удалось достичь: <ul style="list-style-type: none"> <li>• количество пользователей</li> <li>• стоимость привлечения одного пользователя (CAC)</li> <li>• доход или какие-либо показатели юнит-экономики.</li> </ul>	Показывайте то, что выгодно вам, например удачные пилоты или продажи крупным компаниям.

<sup>12</sup> Unit-экономика – отношение прибыли, которую принесет пользователь за все время, к стоимости его привлечения.

<p><b>07 Команда.</b> Основные участники вашего стартапа, их опыт и ключевые компетенции. Очень важно то, как вы представите вашу команду.</p>	<p><b>Один из самых важных слайдов для инвестора!</b> Укажите общее количество сотрудников и опишите профессиональный бэкграунд ключевых кадров. Расскажите о вашем предыдущем опыте запуска проекта, даже если он был неудачным. <b>Реальный опыт ценится больше, чем университетские дипломы или победы на конкурсах</b>, поэтому акцентируйте внимание на нем.</p>
<p><b>08 Конкуренты.</b> Кто Ваши конкуренты и почему Вы лучше них? Какие у вас конкурентные преимущества? Инвестору важно увидеть, что у членов команды рациональное и целостное понимание ситуации на рынке, а не оптимистичный план по захвату мира. Главная цель этого слайда рассказать, что именно отличает вас от остальных, и почему эта особенность даст вам конкурентное преимущество.</p>	<p>Не говорите, что у вас нет конкурентов. Лучше привести в пример немного отличающиеся компании (косвенных конкурентов), чем вообще никого. Анализ конкурентов можно показать в виде графиков и таблиц. Например, оси цена и качество (или время и эффективность), либо сравнение характеристик в таблице, где стартап обычно получает все плюсики, а остальные компании пестрят минусами. Они визуальны понятны. При оценке ваших конкурентных преимуществ, попробуйте оценить характеристики вашего стартапа количественно. Например «на 40% эффективнее», чем «намного быстрее» или «в 2 раза менее затратно», чем «гораздо дешевле».</p>
<p><b>09 Стратегия развития.</b> Расскажите все особенности вашего продукта и опишите план дальнейшего развития.</p>	<p>Этот слайд зависит от того, на каком этапе развития вы находитесь. Если у вас уже есть определенные результаты, то обязательно расскажите о них (можно в цифрах, например: объём продаж/оборот, количество клиентов/пользователей, ежемесячный рост). Возьмите за основу жизненный цикл продукта, обозначьте достижения и наложите его на временную ось, получится наглядный roadmap<sup>13</sup>. Roadmap очень важен для инвестора, чтобы понять, насколько реальны цели, которые вы ставите.</p>
<p><b>10 Привлекаемые инвестиции и их целевое использование.</b> Сколько денег вы привлекаете и какую долю готовы отдать?</p>	<p>Вы должны ясно понимать, какую сумму привлекаете и на какие цели. Расскажите, куда конкретно пойдут инвестиции и чего вы должны достигнуть через год после их получения. Покажите, что вы можете спрогнозировать свой денежный поток. Если у вас уже есть инвесторы, то самое время упомянуть и их.</p>

Предлагаемая структура не является строгим шаблоном, так как для каждого сектора те или иные аспекты имеют разное значение. Вы можете редактировать свой питч-дек в зависимости от целей питча и того, кому вы его представляете. Процесс привлечения инвестиций долгий и энергозатратный, питч-дек может меняться много раз.

Данный шаблон питч-дека помогает структурированно представить проект и ответить на важнейшие вопросы, которые интересуют потенциального инвестора.

<sup>13</sup> Roadmap – инструмент визуализации стратегии компании, стадий запуска и продвижения проекта.



Ниже представлены рекомендованные метрики для оценки деятельности вашего стартапа в питч-деке в зависимости от используемой бизнес-модели:

	Предоставление услуг крупным компаниям	SaaS/PaaS/IaaS	Подписка	Доход как % от суммы финансовых транзакций	Marketplace	E-commerce	Продажа рекламы
Суммарная стоимость всех контрактов с клиентами	○	○	○	○	○	○	○
Общее количество уникальных клиентов сегодня	○	○	○	○	○	○	○
Ежедневные активные пользователи (DAU - Daily Active Users)	○	○	○	○	○	○	○
Ежемесячные активные пользователи (MAU - Monthly Active Users)	○	○	○	○	○	○	○
Процент авторизованных / зарегистрированных пользователей	○	○	○	○	○	○	○
Чистая выручка	○	○	○	○	○	○	○
Среднемесячные темпы роста выручки	○	○	○	○	○	○	○
Регулярная месячная выручка (MRR – Monthly Recurring Revenue)	○	○	○	○	○	○	○
Регулярная годовая выручка (ARR – Annual Recurring Revenue)	○	○	○	○	○	○	○
Показатель оттока MRR (Gross MRR Churn rate)	○	○	○	○	○	○	○
Валовая прибыль (Gross Profit Margin)	○	○	○	○	○	○	○
Стоимость привлечения клиента (CAC - customer acquisition cost)	○	○	○	○	○	○	○
Общий объём операций (GTV - Gross Transaction Volume, также GMV - Gross Merchandise Value)	○	○	○	○	○	○	○
Показатель сохранения клиентов (User Retention Rate)	○	○	○	○	○	○	○

○ - необходимо указывать    ○ - важно указывать    ○ - не принципиально указывать



# Глава IV

## Инсайты от фаундеров и бизнес-ангелов

В ходе подготовки данного руководства командой Тех Хаба МФЦА был опрошен ряд основателей казахстанских стартапов и бизнес-ангелов. Мы приведем наиболее интересные инсайты и советы, которые будут полезны для стартапов ранних стадий.

### О выстраивании отношений с инвестором:



*Важная вещь на ранних стадиях инвестиций – это «касание» с бизнес-ангелом или фондом. Часто стартап думает, что достаточно провести одну встречу, и вы сразу получите инвестиции. Напротив, нужно посещать как можно больше коктейльных вечеринок и других мероприятий, чтобы общаться с потенциальным инвестором, и из раза в раз рассказывать о достигнутых результатах и успехах. Инвестор должен привыкнуть к вам и видеть ваш постоянный рост, чтобы в последующем вложиться в ваш проект.*



Жандос Турсумбаев,  
основатель и CEO CTOgram



*Когда вы pre-seed или seed стартап, очень важно дать понять вашим инвесторам, что окончательное решение по тем или иным операционным и стратегическим вопросам остается за вами. На ранних стадиях бессмысленно активно использовать совет директоров, почти все решения должны приниматься быстро и единолично. Совет директоров должен консультировать вас и помогать с решением некоторых вопросов, но право окончательного решения до наступления серии А лучше оставить за основателями.*



Ержан Рыскалиев,  
со-основатель и CEO Clokster

### От кого стоит и не стоит привлекать инвестиции:



*Деньги нужно стремиться привлекать от профессиональных инвесторов с соответствующей репутацией, особенно на ранних стадиях. Это могут быть бизнес-ангелы, акселераторы или фонды ранней стадии. Начинающих инвесторов лучше включать в синдикат с опытными бизнес-ангелами, которые могут принести дополнительную ценность в виде нетворка, опыта и экспертизы. Деньги же от непрофессиональных инвесторов, особенно при владении значительной долей в компании, могут оказать токсичное воздействие, начиная от непонимания динамики развития стартапа, и вплоть до неправовых последствий для фаундеров.*



Ануар Сейфуллин,  
генеральный директор в ABC I2BF Seed Fund, бизнес-ангел



*Источник ваших инвестиций имеет огромное значение в будущем стартапа. Не стоит привлекать деньги от непрофессиональных инвесторов, которые никак не помогут вам в будущем и отпугнут потенциальные инвестиции от венчурных фондов и бизнес-ангелов. Не стоит привлекать «деньги из сейфа», происхождение которых вызывает много вопросов. Мы привлекали только smart money от профессиональных инвесторов, с которыми нам комфортно работать и коммуницировать.*



Жандос Турсумбаев,  
основатель и CEO CTOgram



*Стоит очень серьезно подходить к источнику инвестиций и правильно структурировать все формальные договоры. Не стоит брать деньги из непонятных источников под неформальные договоренности, любая сделка любит договор, и договор хорошо дисциплинирует тебя. В страну заходят крупные венчурные фонды (Quest Ventures, 500 Startups, Da Vinci Capital) с каждым днем появляется все больше возможностей привлекать классические венчурные инвестиции.*



Ержан Рыскалиев,  
со-основатель и CEO Clokster



К нам пришел очень интересный казахстанский стартап, в который мы готовы были зайти с большим чеком, если бы не одно но: предыдущие инвесторы не хотели размытия своей доли не при каких обстоятельствах. В мировой практике доля предыдущих инвесторов всегда размывается, если они не делают follow-on инвестиции в новом раунде. Тут же мы столкнулись с ситуацией, когда инвесторы не хотели докупать размытую долю в новом раунде, и при этом ждали, что их доля останется прежней. Фаундеры должны понимать, что, привлекая деньги от непрофессиональных инвесторов, незнакомых с механикой венчура, они рискуют потерять потенциальные инвестиции в новых раундах.



Шахбоз Рахманов,  
управляющий директор MyVentures

Не следует брать любые деньги, которые вам предлагают, потому что любой инвестор, который заходит в ваш стартап, становится вашим партнером. Инвестора нужно выбирать по его характеристикам и пользе, которую он может принести. У вас также должна совпадать шкала ценностей, потому что в бизнесе не бывают всегда гладко, в моменты кризиса правильный инвестор может помочь вам своим опытом и экспертизой. А люди, не имеющие венчурный или предпринимательский опыт, только создадут дополнительные проблемы в кризисный для вашего стартапа период.



Мурат Абдрахманов,  
серийный предприниматель  
и бизнес-ангел

## О важности формирования консультативного и наблюдательного совета:

Важно окружить свой стартап людьми с опытом и экспертизой в разных областях. Это можно сделать через создание консультативного (или наблюдательного совета), состоящего из ваших инвесторов и специалистов со стороны. Даже фаундеры с опытом склонны иметь очень много иллюзий относительно своего продукта или сервиса, консультативный совет как раз призван дать альтернативную точку зрения и вовремя развеять иллюзии, чтобы стартап успешно двинулся дальше. Люди, работающие в больших компаниях и организациях, зачастую с удовольствием примут участие в совете бесплатно, потому что они сами хотят приобщиться к новым трендам и технологиям, получается win-win ситуация. Консультативный совет из независимых специалистов также необходим и для корпоративных стартапов, которые обычно варятся в собственном соку, прожигают огромное количество денег, будучи при этом оторваны от реальных трендов и боли пользователей.



Мурат Абдрахманов,  
серийный предприниматель и бизнес-ангел

## О важности питча:

К нам часто обращаются стартапы без подготовленного и отточенного питча, иногда даже пытаются рассказать о стартапе устно. К питчу нужно относиться очень серьезно, это визитная карточка любого проекта. Фаундеры обязательно должны указать команду проекта и их бэкграунд, тщательный анализ рынка с поправкой на бизнес-модель и географию, основные тенденции рынка, анализ конкурентов и их сравнение с проектом, стратегию выхода на рынок, предполагаемые каналы продаж и ключевых клиентов, наличие стратегии growth hack, продуктовую стратегию, анализ unit-экономики, доступные метрики проекта, прогнозы роста и другое. В общем, питч — это не какая-то формальность, а хорошо структурированная информация, необходимая инвестору для знакомства со стартапом.



Шахбоз Рахманов,  
управляющий директор MyVentures

## О развитии нетворкинга и поиске нужных специалистов:

В самом начале пути, когда ваш стартап еще не известен широкой публике, очень важно правильно развивать ваш нетворкинг. Обычно с развитием нетворкинга может помочь основатель другого стартапа, у стартаперов есть негласное правило обязательно помогать друг другу. Когда вам нужно выйти на какого-то определенного человека, не стесняйтесь обращаться за помощью к другим стартаперам, вас обязательно представят и познакомят.



Жандос Турсумбаев,  
основатель и CEO STOgram

## Где лучше регистрировать компанию ранних стадий:

На предпосевных и посевных стадиях казахстанскому стартапу имеет смысл регистрироваться в МФЦА. Не стоит слишком рано регистрироваться в зарубежных юрисдикциях, например в Сингапуре, потому что у стартапа возникнет большое количество ненужных расходов. Пока у компании нет серьезной необходимости и полной готовности выйти на зарубежный рынок, необязательно рваться открывать юридическое лицо в новой стране. По мере роста стартапа, когда большую часть выручки и активности получает на иностранном рынке, и там же стартап пытается привлечь новых инвесторов, тогда логично релоцировать головной офис в данную страну, а местное отделение сделать дочерним.



Ануар Сейфуллин,  
генеральный директор в ABC I2BF Seed Fund, бизнес-ангел



## О важности customer development:

“Многие стартапы игнорируют развитие у себя customer development (кастдев), и очень зря. Большинство стартапов сейчас проверяют свои гипотезы и предпочтения клиентов эмпирическим путем, механизм работающий, но очень дорогой, а денег у стартапов на ранних стадиях, как правило, не много. Кастдев позволяет сэкономить очень много времени и средств. Клиентов нужно сегментировать и попытаться проинтервьюировать часть из них, чтобы хорошо понимать, что беспокоит клиента, и за что он готов платить. Лучше провести интервью в неформальной обстановке, например угостив вашего клиента ужином, чтобы расположить к искреннему разговору.



Мурат Абдрахманов,  
серийный предприниматель  
и бизнес-ангел

## О формализации отношений с сотрудниками:

“Неочевидная вещь для нашего рынка, но обязательная для западного – это подписание соглашения о правах интеллектуальной собственности с сотрудниками. Вся интеллектуальная собственность, произведенная сотрудником за время работы в стартапе, должна являться собственностью стартапа. Это важно делать для избежания споров и судебных разбирательств в будущем.



Ануар Сейфуллин,  
генеральный директор в ABC I2BF Seed Fund, бизнес-ангел

## О важности масштабирования и ориентации на мировой рынок:

“Венчурные инвесторы, которые сейчас присутствуют в стране, не заинтересованы вкапываться в стартапы, разрабатывающие решения только для казахстанского рынка. Рынок Казахстана очень мал для развития единорога. Все ищут проект, который можно протестировать на местном рынке, а потом масштабировать на другие страны. А лучше, если проект сразу разрабатывается для выхода на другие более крупные рынки. Основным фокусом для любого казахстанского стартапа должен быть выход за рубеж.



Ержан Рыскалиев,  
со-основатель и CEO Clokster

## О полезных источниках и обучающих материалах для начинающих фаундеров:

“Если вы фаундер, вам абсолютно точно будет полезно подписаться и следить за Майклом Сейбелом (Michael Seibel), генеральным директором Y Combinator, который выпускает огромное количество подкастов с действительно злободневными для фаундеров темами. Совсем начинающим фаундерам советую подписаться на youtube канал стартапа Slidebean, ребята рассказывают про стартапы и венчурку в очень доступном формате. Также советую следить за публикациями 500 Startups, много полезной и доступной информации для начинающих и опытных фаундеров.



Ержан Рыскалиев,  
со-основатель и CEO Clokster

## О необходимости ранней монетизации продукта:

“Фаундеры часто боятся монетизировать свой продукт до набора критической массы пользователей. На самом деле, продукт нужно монетизировать как можно раньше, даже если у вас только MVP. Потому что это позволяет получить обратную реальную связь с рынком, если ваши пользователи не платят, то им зачастую все равно какой у вас сервис. Если пользователи не хотят платить, значит вы не поняли их боль и пути ее решения. Вы должны четко понимать, какую ценность вы приносите, и развивать ее путем получения обратной связи.



Мурат Абдрахманов,  
серийный предприниматель  
и бизнес-ангел

## О важности правильной оценки на ранних стадиях:

“Основатели не должны гнаться за астрономическом оценкой стартапа на ранних стадиях. Привлекать нужно только такой объем инвестиций, который необходим вам в течение одного года или полутора лет. Вы должны точно знать, зачем вы привлекаете инвестиции, и какие конкретные задачи вы будете решать с их помощью.



Жандос Турсумбаев,  
основатель и CEO STOgram



# Глава V

## Участники Астана Хаб и специальных экономических зон в юрисдикции МФЦА



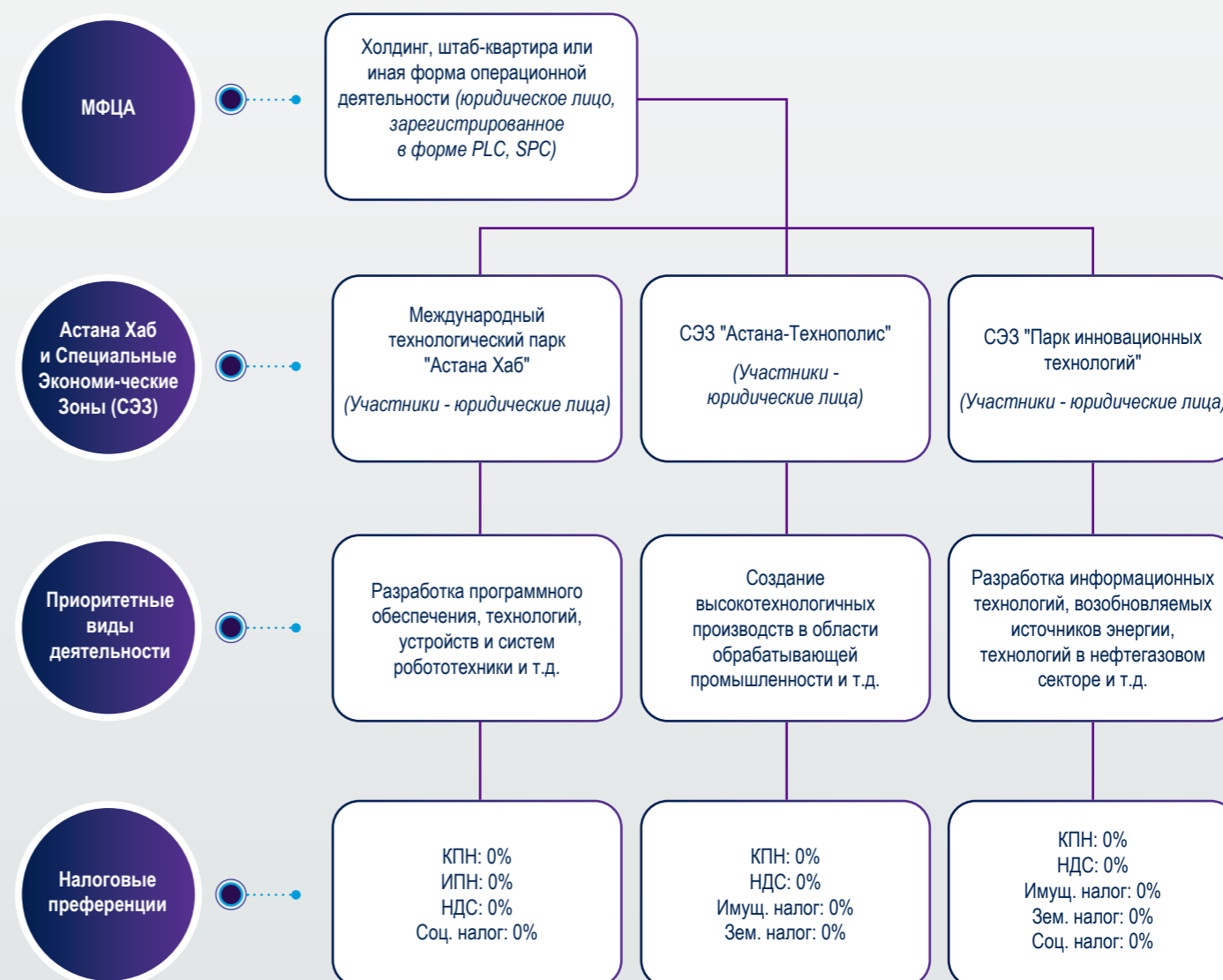
Специальная экономическая зона (СЭЗ) – часть территории Республики Казахстан с точно обозначенными границами, на которой действует специальный правовой режим специальной экономической зоны для осуществления приоритетных видов деятельности<sup>14</sup>.

В 2020–2021 гг. в департамент VC Support Тех Хаба МФЦА поступило ряд обращений о возможности привлечения и структурирования инвестиций в юрисдикции МФЦА, оставаясь при этом участником Астана Хаб/СЭЗ. В связи с увеличением подобных запросов, мы подготовили таблицу ниже, которая вкратце описывает деятельность Астана Хаб и СЭЗов, соответствующих теме инноваций и технологий, а также их налоговые преференции<sup>15</sup>.



Astana Hub – это международный технопарк IT-стартапов, который создает условия для свободного развития казахстанских и зарубежных технологических компаний.

МФЦА позволяет открывать холдинговую компанию, которая имеет долю участия в уставном капитале юридического лица – организации, осуществляющей свою деятельность в Астана Хаб/СЭЗ "Астана-Технополис"/СЭЗ "Парк инновационных технологий". Так, компания может получить все преимущества МФЦА как юрисдикции, сохраняя при этом налоговые преференции, предусмотренные Налоговым Кодексом РК, в рамках Астана Хаб и выше указанных СЭЗ.



<sup>14</sup> Полный перечень СЭЗ в Казахстане: <https://invest.gov.kz/ru/doing-business-here/fez-and/the-list-of-sez-and/>

<sup>15</sup> Более подробно о налогообложении и соответствующих преференциях в СЭЗ, см. Главу VII.



# Глава VI

## Привлечение финансирования на фондовом рынке



**Замира Сундетова**

Директор филиала в МФЦА,  
Член Правления АО «Skybridge Invest»



**Алма Карабасова**

Управляющий директор IB & M&A,  
Член Правления АО «Skybridge Invest»



**Динара Омарбекова**

Директор M&A, АО «Skybridge Invest»



**Тимур Жулбарисов**

Главный аналитик M&A, АО «Skybridge Invest»



*Роль финансовых институтов для компаний заключается в содействии в привлечении, накоплении и увеличении денежного капитала, необходимого для роста и развития бизнеса компаний.*



*Замира Сундетова,  
Член правления,  
Директор филиала в МФЦА*

### Финансовые институты

Финансовые институты бывают двух типов – это банки и небанковские специализированные кредитные и финансовые организации. В перечень таких организаций входят пенсионные и страховые фонды, благотворительные фонды, кредитно-финансовые организации, инвестиционные компании и пр.

В последние годы небанковские финансовые институты значительно потеснили банки в накоплении и управлении сбережениями и стали важными поставщиками ликвидности и посредниками в распределении капитала на фондовых рынках через различные финансовые инструменты.



### Современный инвестиционный банкинг – это вид деятельности:



1. который включает операции на рынке ценных бумаг, с классическими и производными финансовыми инструментами, сделки слияния и поглощения, структурированные финансовые продукты, консультации и аналитику;



2. основной задачей которого является реализация стратегических целей клиента в сфере привлечения финансирования от инвесторов;



3. который может осуществляться как банками, так и небанковскими организациями.

### Привлечение финансирования на рынках капиталов

По мере развития бизнеса компании сталкиваются с необходимостью привлечения долгосрочного и среднесрочного финансирования для реализации стратегических целей и финансирования капиталоемких проектов. В этих случаях компании начинают задумываться о выходе на рынки капиталов с целью привлечения дополнительного финансирования для бизнеса.

На рынках капиталов происходит перераспределение свободной ликвидности и ее инвестирование в различные доходные финансовые активы и проекты. Наиболее популярным средством вложения капитала стали акции и облигации, которые активно обращаются на фондовых и внебиржевых площадках.



Привлечение финансирования на рынках капиталов путем выпуска акций используется компаниями как на стадии стартапа, когда компании сложно привлечь банковский кредит или найти «доброе ангела», так и в ходе дальнейшего развития бизнеса при необходимости в дополнительном капитале



Алма Карбасова,  
Член правления, Управляющий директор SkyBridge Invest

## Продажа акций

**Первое публичное размещение акций или IPO (Initial Public Offering)** – первая публичная продажа акций компании неограниченному кругу инвесторов. Для компании продажа акций является не просто альтернативой долговому финансированию, при котором у компании возникают расходы на регулярные процентные платежи, но является шагом на новый уровень: компания получает значительные денежные ресурсы для развития, расширения и диверсификации бизнеса, улучшает фи-

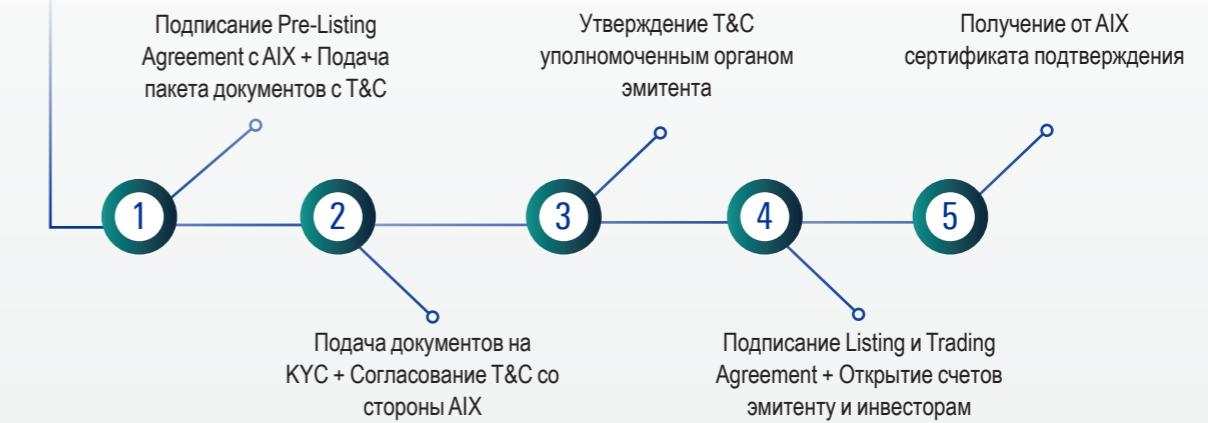
нансовое положение, а также создает историю компании на публичном финансовом рынке.

**Предварительное публичное размещение или Pre-IPO (Pre-Initial Public Offering)** – этап финансирования компаний на самом позднем этапе развития, предшествующий IPO. Помимо получения денежных ресурсов на развитие компании, участник Pre-IPO выигрывает время для качественной подготовки к IPO. Как правило, акции таких компаний отличаются высокой ликвидностью и коротким горизонтом инвестирования.

PRE-IPO НА БИРЖЕ AIX, МФЦА	
<b>Pre-IPO на AIX</b>	<p>В соответствии с законодательством МФЦА и правилами Биржи МФЦА (AIX) возможен листинг и размещение акций юридических лиц по упрощенной процедуре (Pre-IPO).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Упрощенный пакет документов: не требуется предоставление полноценного Проспекта, предоставляется только Terms and Conditions;</li> <li>Непубличность сделки: Terms and Conditions в отличие от Проспекта выпуска не публикуется на сайте AIX;</li> <li>Возможность совершения сделки Free-of-payment;</li> <li>Язык: Документы предоставляются на английском языке (требуется перевод).</li> </ul>
<b>Листинговые требования*</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Аудиторские отчеты за 3 последних года, в соответствии с МСФО, US GAAP, Swiss GAAP;</li> <li>Активы эмитента и/или годовая выручка превышает 50 млн. долл. США</li> </ul>
<b>Налоги</b>	<p>Согласно Конституционному Закону «О Международном финансовом центра «Астана», физические и юридические лица до 1 января 2066 года освобождаются от уплаты ИПН и КПН по доходам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>от прироста стоимости при реализации ценных бумаг, находящихся на дату реализации в официальных списках AIX;</li> <li>в виде дивидендов и вознаграждений по ценным бумагам, находящимся на дату реализации в официальных списках AIX.</li> </ul>
<b>Сроки</b>	Установленный срок прохождения листинговых процедур занимает 5-6 недель (при условии готовности необходимой документации).
<b>Регулирование и система учета</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Законы и правила МФЦА</li> <li>Депозитарий AIX, Регистратор AIX</li> </ul>

\* Биржа оставляет за собой право потребовать предоставления дополнительных документов.

## Этапы проведения сделок по продаже акций на бирже AIX, МФЦА



### День размещения:

Возможны совершения сделки free-of-payment

Получение Биржей и регистратором МФЦА подтверждения эмитента о получении денежных средств от инвесторов

Зачисление ценных бумаг на счета инвесторов

## Выпуск облигаций

Выпуск облигаций служит дополнительным источником средств для компании, и, по сути, похож с кредитованием, при этом облигационные займы могут иметь более выгодные ставки вознаграждения, более гибкие условия обслуживания. Зачастую облигации выпускаются для финансирования крупных капиталоемких проектов

бизнеса. В отличие от акций, с точки зрения инвесторов, облигации являются более предсказуемыми инвестициями с оговоренными условиями размещения. Существуют различные виды облигаций, а также способы структурирования их выпусков, что позволяет гибко учитывать потребности бизнеса и инвесторов при их выпуске.





ЛИСТИНГ И РАЗМЕЩЕНИЕ ОБЛИГАЦИЙ НА БИРЖЕ AIX, МФЦА	
Критерии при упрощенной процедуре (Exempt Offer)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Инвесторы: Accredited Investors (юридические лица, а также физические лица с объемом инвестиций не менее 100 000 долларов США)</li> <li>• Минимальный эквивалент инвестиции: 100 000 долларов США на каждого инвестора</li> <li>• Количество инвесторов: не более 50</li> <li>• Прочие условия согласно AIX and AIFC Rules</li> </ul>
Юрисдикция МФЦА	Обязательство в письменном виде о <ul style="list-style-type: none"> <li>• Соблюдении Правил AIX и законов МФЦА</li> <li>• Признании юрисдикции Суда МФЦА в отношении любого спора</li> <li>• Соблюдении Правил AFSA</li> </ul>
Финансовые документы и показатели	Регистрация/учреждение юридического лица в соответствии с применимыми законами места регистрации/учреждения. Финансовые документы: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Консолидированная финансовая отчетность за последние 3 года (или менее) в соответствии со стандартами IFRS, US GAAP, Swiss GAAP и другими</li> <li>• Аудированная финансовая отчетность в соответствии со стандартами аудита Совета по международным стандартам аудита и обеспечения достоверности (IAASB)</li> </ul> Финансовые показатели: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как минимум в одном из трех лет имела чистая прибыль</li> </ul>
Требования к облигациям	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Минимальная номинальная стоимость выпуска - не менее 500 000 долл. США</li> <li>• Свободны от ограничений</li> </ul>

### Основные преимущества размещения на бирже AIX, МФЦА

- 1 Налоговые льготы. Размещение облигаций на AIX в соответствие с Конституционным Законом имеет налоговые льготы для инвесторов в части налога у источника выплаты с купонных выплат и освобождение дохода от прироста стоимости
- 2 Возможность упрощенной процедуры листинга без необходимости написания Проспекта выпуска, вместо него подается документ Terms & Conditions
- 3 Непубличность сделки в случае упрощенной процедуры листинга: Terms & Conditions в отличие от Проспекта выпуска не публикуется на сайте AIX
- 4 Возможность выпуска нестандартных облигаций с гибкими условиями выпуска облигаций
- 5 Независимая юрисдикция, основанная на принципах английского права и международных стандартах
- 6 Возможность совершения сделки Free-of-payment
- 7 Возможность выпуска в любой валюте

### Роль финансовых консультантов в привлечении финансирования

Процесс выхода на рынки капитала является достаточно сложным и специфичным, поэтому для успешного проведения выпусков акций и облигаций целесообразно привлечение финансового консультанта.

Финансовый консультант обеспечивает качественную организацию процесса, проведение необходимых маркетинговых мероприятий, готовит необходимую документацию, и профессионально исполняет сделку.



Структурирование транзакции на фондовой бирже, оказание помощи компании в получении необходимых разрешений от всех местных регуляторных и государственных органов, консультирование по требованиям применимого законодательства в отношении IPO/выпуска облигаций, сопровождение листинга ценных бумаг на бирже

Подготовка "equity story" компании и проведение глубокого полноценного анализа стоимости компании с использованием всех адекватных применимых методов финансового анализа

Активная маркетинговая работа по широкому освещению предстоящего IPO/выпуска облигаций среди потенциальных инвесторов, участие в проведении "roadshow" презентаций и встреч, а также рассмотрение различных методов стимулирования активного участия институциональных и розничных инвесторов в IPO/выпуске облигаций

Предоставление исследовательского/аналитического покрытия компании до, во время и после проведения сделки

### Структурирование сделок

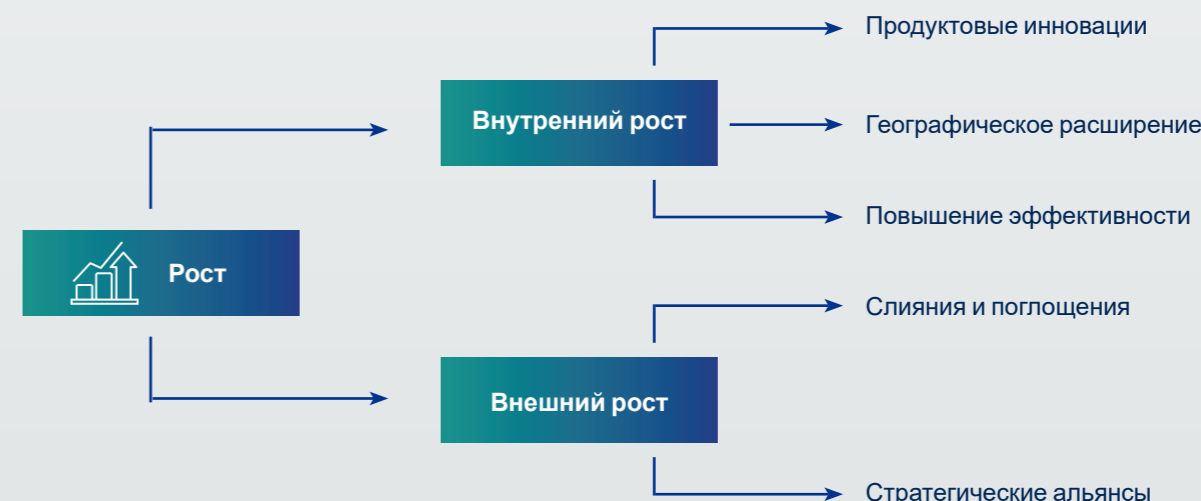
#### Слияния и поглощения (M&A)

В основе сделок по реализации и приобретению активов для компаний-продавцов могут лежать следующие цели: привлечение дополнительного капитала, улучшение финансового состояния, определенные рыночные и отраслевые факторы, а также стратегические инициативы и пр.

Тогда как для компаний – покупателей целями являются: эффективное использование дополнительного капитала, расширение бизнеса, поиск новых рынков сбыта, доступ к определенным ресурсам, приобретение ноу-хау технологий и пр.

#### Роль финансовых консультантов в M&A сделках

Финансовые консультанты владеют отраслевой экспертизой и имеют выходы на внешние рынки, тем самым увеличивая шансы успешного закрытия запланированных сделок. Помогая менеджменту компании эффективно распределить человеческие и временные ресурсы, консультанты координируют все процессы сделки, содействуют в переговорах со всеми вовлеченными сторонами, проводят оценку бизнеса, формируют необходимые маркетинговые материалы и содействуют составлению и подписанию договора купли-продажи.



## Структурирование M&A сделок: роль финансовых консультантов и бизнеса

### ПЛАНИРОВАНИЕ СДЕЛКИ

- Стратегическое планирование приобретения или реализации бизнеса
- Поиск потенциальных компаний-таргетов или инвесторов



### ПОДГОТОВКА К СДЕЛКЕ

- Стоимостной анализ бизнеса для целей реализации или приобретения
- Выявление потенциальных рисков и синергий для бизнеса



### РЕАЛИЗАЦИЯ СДЕЛКИ

- Формирование маркетинговых материалов (тизера, финансовой модели, информационного меморандума и пр.)
- Подготовка процедурной документации (процедурное письмо и пр.)
- Создание или рассмотрение комнаты данных
- Координация переговоров с инвесторами
- Координация всех участников сделки



### ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

- Согласование договора купли-продажи
- Подготовка отчетных материалов для топ-менеджмента
- Содействие в получении разрешений компетентных органов

- 1** **Принятие решений относительно:**
    - Доли реализации/приобретения бизнеса
    - Метода реализации/приобретения (биржевой/внебиржевой)
  - 2** **Привлечение финансового/юридического консультанта**
  - 3** **Предварительные переговоры с потенциальными инвесторами и компаниями-таргетами**
- 
- 1** **При реализации бизнеса:**
    - Подготовка документов для проведения финансово-экономической экспертизы
    - Согласование оценочной стоимости бизнеса
  - 2** **При приобретении бизнеса:**
    - Согласование предварительной оценочной стоимости бизнеса
- 
- 1** **При реализации бизнеса:**
    - Согласование маркетинговых материалов
    - Согласование процедурной документации
    - Подготовка документов для проведения финансовой и юридической экспертизы
    - Ведение переговоров с инвесторами
  - 2** **При приобретении бизнеса:**
    - Проведение финансовой и юридической экспертизы
    - Согласование оценочной стоимости бизнеса
    - Ведение переговоров с компанией-таргетом
- 
- 1** **Для внебиржевой сделки:**
    - Рассмотрение ценовых предложений в рамках реализации бизнеса
    - Подписание договора купли-продажи бизнеса
  - 2** **Для биржевой сделки:**
    - Проведение сделки методом открытых/закрытых торгов





# Глава VI

## Инвестиционная привлекательность компаний

### Традиционные факторы инвестиционной привлекательности

Инвестиционная привлекательность в основном определяется как совокупность преимуществ и благоприятной инвестиционной конъюнктуры, имеющими потенциал увеличения дополнительной прибыли и уменьшения риска вложений для инвестора.

Фундаментальный и полноценный анализ объектов инвестирования, к которому прибегают для определения инвестиционной привлекательности, включает в себя три уровня изучения: системный, отраслевой и конкретный.

Жизненный цикл компании является другой областью, рекомендованной к изучению при оценке финансового состояния и инвестиционной привлекательности. «Рождение», «детство», «юность» и «ранняя зрелость» (или первые четыре этапа жизненного цикла) являются

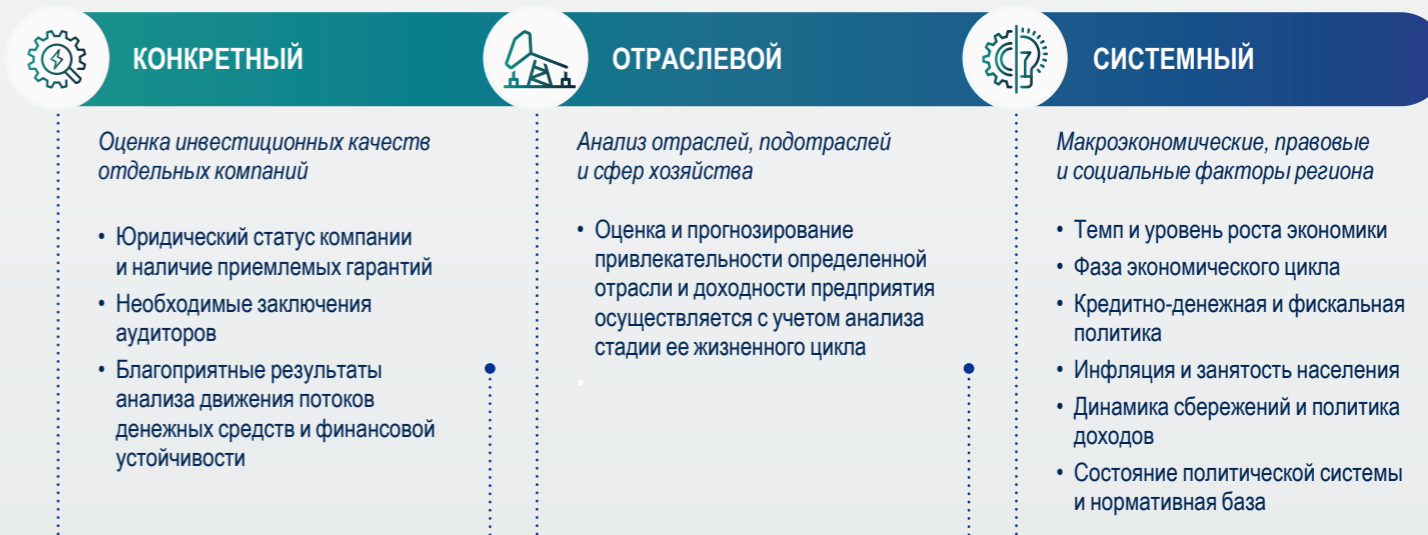
“Приверженность и соответствие принципам ESG актуальны не только для полностью сформированных и функционирующих предприятий, но и для компаний, находящихся в начале пути развития.”



Замира Сундетова,  
Член правления,  
Директор филиала в МФЦА

наиболее привлекательными для инвестирования. На стадии «окончательная зрелость» происходит стабилизация финансово-хозяйственных показателей предприятия с последующим снижением на этапе «старости».

### Анализ объектов инвестирования



Экологическое, социальное и корпоративное управление (environmental, social, and corporate governance, ESG) – совокупность характеристик управления предприятием, при котором достигается устойчивое развитие и вовлечение данного предприятия в решение экологических, социальных и управленческих проблем.

ESG-критерии и последующий ориентир на них появились как следствие ухудшения состояния окружающей среды и климата, глобального потепления, а также усиливающегося неравенства между богатыми и бедными

странами. Пандемия коронавируса в мире подчеркнула важность социальной составляющей принципов ESG – безопасности работников, изменив привычные подходы к ведению бизнеса.

## ESG – современный критерий инвестиционной привлекательности

Анализируя возрастающую важность ESG факторов в современной повестке финансовой среды, инвесторы уделяют особое внимание ESG характеристикам в качестве одного из критериев фундаментального анализа компаний. Более того, наравне с восприятием ESG как определенной части анализа предприятий, инвесторы молодого поколения видят значимость принципов ESG в том числе исходя из личностных убеждений.

Данный факт подчеркивает важность наличия ESG повестки на карте развития современных компаний. Как доказательство нарастающему влиянию ESG факторов на стоимость и прибыльность компаний, исследования McKinsey & Co в 2019 году показали, что внедрение ESG принципов в публичных компаниях коррелирует с более высокой доходностью и с низким риском снижения стоимости акций.

ПРЕДПОСЫЛКИ И ТРЕБОВАНИЯ К СООТВЕТствию ПРИНЦИПАМ ESG В КАЗАХСТАНЕ:	
Новый Экологический Кодекс	Введение нового Экологического кодекса в Республике Казахстан и его последующая концентрация на предприятиях с наиболее опасными видами деятельности и высоким уровнем загрязнения, внедрении наилучших доступных технологий (НДТ) для улучшения экологического «следа» предприятия
Система Торговли Выбросами	Ужесточение критериев Системы Торговли Выбросами (СТВ) в Республике Казахстан: постепенное снижение уровня бесплатных квот на выбросы парниковых газов, включение в СТВ прочих парниковых газов (закись азота и перфторуглеродов, утечек метана) помимо диоксида углерода (CO2)
Дополнительная налоговая нагрузка	Высокая вероятность введения дополнительных «экологических налогов» на компании с выбросами парниковых газов и загрязняющих веществ в атмосферу
Зеленая Сделка Европейского Союза	Заключение Зеленой сделки ЕС и введение Механизма Трансграничного Углеродного Регулирования, осуществляющих дополнительный строгий контроль за углеродоёмкостью продукции, импортируемой на территорию ЕС
Возобновляемые источники энергии	Необходимость увеличения использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и «обезугливания» энерго-генерирующей промышленности ввиду ратификации Парижского соглашения Казахстаном
Пандемия COVID-19	Пандемия коронавируса и все последующие изменения подчеркнули особую важность и чувствительность социальной составляющей принципов ESG – безопасности работников, требующей повышенного внимания со стороны предприятий

### Преимущества соответствия принципам ESG для компаний:



#### Доступ к капиталу

возможность получения доступа к капиталу (в том числе иностранному) и его последующее привлечение для нужд предприятия в контексте ESG практик



#### Экономические выгоды

экономические выгоды для предприятий, связанные с переходом на использование «зеленой» энергии (сокращение затратной части производства)



#### Сохранение положения на рынках

возможность сохранения конкурентоспособности на рынках продукции ввиду усилившегося мониторинга компаний на предмет приверженности ESG практикам



#### Устойчивое развитие

соблюдение норм по охране окружающей среды и избежание дополнительных затрат на штрафы и налоговые сборы за загрязнение окружающей среды



#### Конкурентоспособный экспорт

возможности сохранения конкурентоспособности казахстанской продукции при экспорте в страны ЕС (избежание потенциальных пошлин и сборов)

## ESG факторы в контексте услуг инвестиционного банкинга



### Биржевые ESG инструменты заемного финансирования

**Зеленые облигации** выпускаются, чтобы привлечь инвестиции в сохранение и улучшение окружающей среды. Такие бумаги должны обладать заявленным экологическим эффектом и полностью соответствовать принципам International Capital Market Association (ICMA) или стандарту для зеленых облигаций CBI (Climate Bonds Initiative), а также получить независимую внешнюю оценку.

**Социальные облигации** представляют собой любой тип долгового инструмента, поступления от размещения которых направляются исключительно на финансирование новых и/или уже существующих социальных проектов, соответствующих определенным требованиям, и который соответствует четырем основным элементам Принципов социальных облигаций (ПСО).

**Облигации устойчивого развития** — это облигации, поступления от которых будут использоваться исключительно для финансирования или рефинансирования как зеленых, так и социальных проектов.

### Инвестиционный банкинг: Фокус на ESG



Поиск долгового финансирования для реализации «зеленых» проектов



Структурирование и сопровождение сделок по реализации «зеленых» проектов



Поиск долгового финансирования для реализации бизнес-целей компании, связанных с ESG



Выпуск зеленых облигаций/ еврооблигаций



Выпуск социальных облигаций



M&A консалтинг проектов с учетом ESG характеристик компании-продавца или компании-покупателя



# Глава VII

## Налоговый режим в международном технологическом парке «Астана Хаб» (далее – «Астана Хаб»)



**Инна Алхимова**  
Партнер,  
Налоговое и юридическое консультирование  
ТОО «КПМГ Такс энд Эдвайзори»



**Асия Атекеева**  
Директор,  
Налоговое и юридическое консультирование  
ТОО «КПМГ Такс энд Эдвайзори»



**Алексей Ян**  
Менеджер,  
Налоговое и юридическое консультирование  
ТОО «КПМГ Такс энд Эдвайзори»



Астана Хаб – международный технопарк, созданный по поручению Первого Президента Республики Казахстан (далее – «Казахстан»), целью которого является создание благоприятных условий для развития инновационных проектов, возвращения казахстанских и иностранных технологических компаний и повышения уровня цифровой модернизации в государстве. Особенность Астана Хаб заключается в нацеленности на международный уровень.

### Общая информация

Астана Хаб уделяет внимание сотрудничеству с международными организациями и иностранными партнерами с целью привлечения информационных, образовательных и финансовых ресурсов для стимулирования развития участников, изучения международного опыта и обмена знаниями. В дополнение Астана Хаб также принимает участие в поиске потенциальных инвесторов для реализации проектов в области информационно-коммуникационных технологий (далее – «ИКТ») и предоставляет своим участникам услуги по организации консультационных, информационных и образовательных мероприятий, направленных на их поддержку и развитие.

Следует отметить, что благоприятные условия, нацеленные на компании, оперирующие в области ИКТ, создаются не только функционалом самого технопарка. Деятельность участников Астана Хаб также поддерживается государством и с точки зрения налогообложения. В частности, Налоговый кодекс Казахстана<sup>16</sup> предусматривает ряд льгот, которые могут применяться как к участникам технопарка, так и к их инвесторам, а также к работникам и контрагентам-нерезидентам Астана Хаб.

Для регистрации юридического лица в качестве участника Астана Хаб требуется соблюдать ряд критериев, установленных Приказом Министра информации и коммуникаций<sup>17</sup>.

В частности, основными критериями согласно положениям Приказа Министра информации и коммуникаций в целях регистрации в качестве участника Астана Хаб являются:



не являться организацией, реализующей (реализовавшей) инвестиционный приоритетный проект, а также инвестиционный стратегический проект по инвестиционным контрактам;



не являться юридическим лицом, 50 и более процентов акций (долей участия в уставном капитале) которого прямо или косвенно принадлежат государству, национальным управляющим холдингам, национальным холдингам и национальным компаниям или их дочерним организациям.

### Налоговые льготы в Астана Хаб

Налоговый режим Астана Хаб регулируется Налоговым кодексом, который предусматривает налоговые льготы в отношении участников Астана Хаб, их акционеров/учредителей, работников и контрагентов-нерезидентов.

#### В частности, Налоговым кодексом предусмотрены льготы по следующим видам налогов:

- корпоративный подоходный налог (далее – «КПН»);
- КПН, удерживаемый у источника выплаты;
- индивидуальный подоходный налог (далее – «ИПН») для работников резидентов Казахстана;
- налог на добавленную стоимость (далее – «НДС»);
- НДС на импорт;
- НДС за нерезидента по работам, услугам приобретаемым участником Астана Хаб для целей осуществления приоритетных видов деятельности;
- социальный налог.

Следует также отметить, что в целях применения льгот по КПН и НДС Налоговый кодекс предусматривает дополнительное требование в отношении товаров, производимых и реализуемых участником Астана Хаб (если указанное применимо к деятельности участника). В частности, такие товары должны соответствовать критериям собственного производства.

<sup>16</sup> Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (далее – «Налоговый кодекс»)

<sup>17</sup> Приказ Министра информации и коммуникаций Республики Казахстан от 26 сентября 2018 года № 415 «Об утверждении Правил деятельности международного технологического парка «Астана Хаб» (далее – «Приказ Министра информации и коммуникаций»)

Критерии собственного производства товаров подтверждаются следующими документами<sup>18</sup>:

- Сертификатом происхождения товара, подтверждающим, что товары полностью произведены и изготовлены в Казахстане;
- Индустриальным сертификатом, подтверждающим, что соответствующий участник Астана Хаб зарегистрирован в реестре отечественных производителей Казахстана.



деятельность по обработке данных (обнаружение знаний в базах данных) с применением программного обеспечения;



фундаментальные и прикладные исследования, экспериментальные разработки в области естественных и технических наук, выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или опытно-технологических работ в сфере информационно-коммуникационных технологий и реализация результатов таких исследований и разработок.

Участники Астана Хаб вправе осуществлять свою деятельность за пределами территории Астана Хаб до 1 января 2024 года.

Более подробная информация о льготах, предусмотренных Налоговым кодексом для участников Астана Хаб, представлена ниже.

#### КПН (действие указанных льгот предусмотрено Налоговым кодексом до 1 января 2029 г.)

В соответствии с Налоговым кодексом участники Астана Хаб при определении суммы КПН, подлежащей уплате в бюджет, уменьшают сумму исчисленного КПН на 100%. Уменьшение суммы исчисленного КПН, среди прочего, применяется к следующим доходам:

- доходам в виде вознаграждения по депозитам;
- превышения положительной курсовой разницы над отрицательной;
- доходам в виде безвозмездно полученного имущества для осуществления приоритетных видов деятельности.

Следует отметить, что Налоговый кодекс предусматривает дополнительную льготу по КПН, которая может применяться к юридическим лицам-резидентам, реализующим акции / доли участия в участнике Астана Хаб.

В частности, указанные налогоплательщики вправе уменьшить свой налогооблагаемый доход на доходы от прироста стоимости, полученные при реализации акций / долей участия в участниках Астана Хаб, уменьшенные на убытки, возникшие от реализации акций / долей участия в участниках Астана Хаб.

**КПН, удерживаемый у источника выплаты<sup>19</sup> / ИПН, удерживаемый у источника выплаты (действие указанных льгот, за исключением льготы по доходу в виде роялти, предусмотрено Налоговым кодексом до 1 января 2024 г.)**

Согласно Налоговому кодексу доходом нерезидента из источников в Казахстане не признаются доходы, выплачиваемые участником Астана Хаб в пользу нерезидента (физического либо юридического лица) в связи с оказанием следующих услуг / выполнением следующих работ при условии, что такие работы / услуги приобретаются участником Астана Хаб в целях осуществления приоритетных видов деятельности:



консультационные услуги



маркетинговые услуги



инжиниринговые услуги



услуги в сфере информационной безопасности



работы по созданию центров обработки данных

Таким образом, доходы нерезидента, получаемые от оказания / выполнения в пользу участника Астана Хаб вышеуказанных услуг / работ, не подлежат обложению КПН / ИПН у источника выплаты в Казахстане.

Налоговый кодекс предусматривает аналогичные положения и в отношении доходов нерезидента в виде роялти. Доход в виде роялти не должен признаваться доходом из источника в Казахстане и не должен подлежать обложению КПН / ИПН у источника выплаты, если такой доход выплачивается участником Астана Хаб в целях осуществления приоритетных видов деятельности.

В дополнение к вышеуказанным льготам Налоговый кодекс также предусматривает пониженную ставку КПН / ИПН у источника выплаты в размере 5% в отношении доходов юридических лиц-нерезидентов в виде прироста стоимости при реализации акций / долей участия в участнике Астана Хаб, а также доходов в виде дивидендов, полученных от участников Астана Хаб.

#### ИПН, социальный налог и отчисления / взносы на обязательное социальное медицинское страхова-

<sup>20</sup> Приказ Министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан от 26 февраля 2018 года № 131 «Об утверждении перечней товаров, облагаемых налогом на добавленную стоимость по нулевой ставке, реализуемых на территории специальной экономической зоны, полностью потребляемых при осуществлении деятельности, отвечающей целям создания специальных экономических зон»

**ние (Налоговый кодекс / Закон «Об обязательном социальном медицинском страховании» не предусматривает ограничений по срокам действия указанных льгот)**

Согласно Налоговому кодексу доходы работников-резидентов участников Астана Хаб не подлежат обложению ИПН и социальным налогом в Казахстане. Кроме того, в соответствии с законодательством Казахстана доходы таких работников не признаются доходами, принимаемыми для исчисления отчислений и взносов на обязательное социальное медицинское страхование (далее – «ООСМС» и «ВОСМС», соответственно).

#### НДС (действие указанных льгот предусмотрено Налоговым кодексом до 1 января 2029 г.)

В соответствии с Налоговым кодексом обороты по реализации товаров (соответствующих критериям собственного производства), работ и услуг, которые могут возникнуть у участников Астана Хаб в рамках осуществления приоритетных видов деятельности, подлежат освобождению от НДС в Казахстане. Кроме того, работы, услуги, оказанные нерезидентами в пользу участников Астана Хаб, не являются оборотом по приобретению работ, услуг от нерезидента при условии приобретения таких работ, услуг для целей осуществления участником Астана Хаб приоритетных видов деятельности.

В дополнение к вышеуказанному Налоговый кодекс также предусматривает освобождение от НДС на импорт товаров, ввезенных участниками Астана Хаб. Указанное освобождение применяется при одновременном соблюдении следующих условий:

- товары включены в специальный перечень товаров, импорт которых освобождается от НДС (указанный перечень доступен по следующей ссылке: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1800016577>);<sup>20</sup>
- ввоз товаров оформлен документами в соответствии с таможенным законодательством Евразийского экономического союза и / или таможенным законодательством Казахстана;
- товары ввезены исключительно в целях использования участниками Астана Хаб при осуществлении приоритетных видов деятельности.

В целях налогообложения и применения льгот, предусмотренных Налоговым кодексом, юридическое лицо должно признаваться участником Астана Хаб. Согласно положениям Налогового кодекса, к участникам Астана Хаб относятся юридические лица, одновременно соответствующие следующим условиям:

- зарегистрированы в международном технологическом парке «Астана Хаб» в качестве участников в соответствии с законодательством Казахстана об информатизации;
- получают доходы **исключительно** от осуществления приоритетных видов деятельности в области ИКТ.

Перечень приоритетных видов деятельности в области ИКТ утверждается уполномоченным органом в сфере информатизации и, среди прочего, включает следующие основные виды деятельности (полный перечень приоритетных видов деятельности представлен в Приложении 1):



разработка, внедрение, сопровождение, развитие, модификация и реализация программного обеспечения и программного продукта;



создание, опытная и промышленная эксплуатация, внедрение, развитие, модификация, сопровождение информационных систем (за исключением информационных систем государственных органов);

<sup>18</sup> Приложение 2 к приказу Министра цифрового развития, оборонной и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан от 11 апреля 2019 года № 37/НК

<sup>19</sup> Просим обратить Ваше внимание на то, что налоговые льготы, указанные в настоящей Главе, не распространяются на доходы, выплачиваемые в пользу нерезидентов, зарегистрированных в государстве с льготным налогообложением (полный перечень государств с льготным налогообложением представлен в Приложении 2).





**Астана Хаб – уникальная платформа, предоставляющая обширные возможности для развития технологических компаний и реализации инновационных проектов в области ИКТ.**

## Заклучение

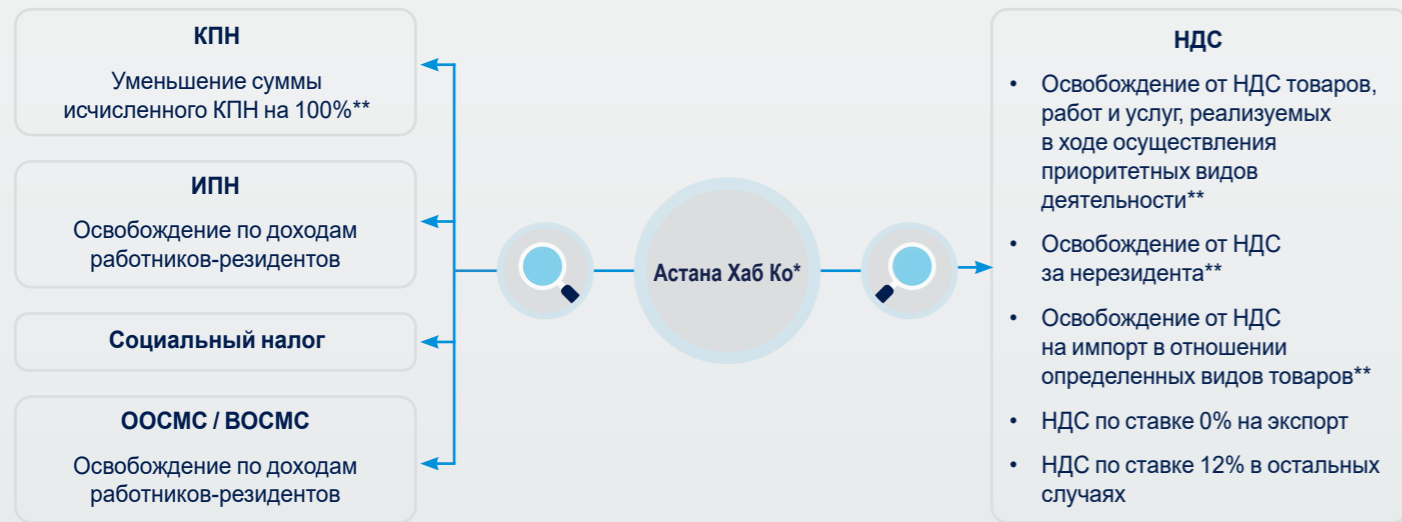
Астана Хаб предпринимает комплекс мер, направленных на поддержку участников, включая помощь в привлечении финансирования проектов, поиск международных партнеров для обмена опытом, организацию информационных и иных мероприятий, связанных с ИКТ.

В дополнение к указанному деятельность участников Астана Хаб получает стимулирование с точки зрения налогообложения. В частности, Налоговый кодекс предусматривает ряд льгот, которые могут применяться к участникам технопарка, их инвесторам, работникам и контрагентам-нерезидентам. Для Вашего удобства

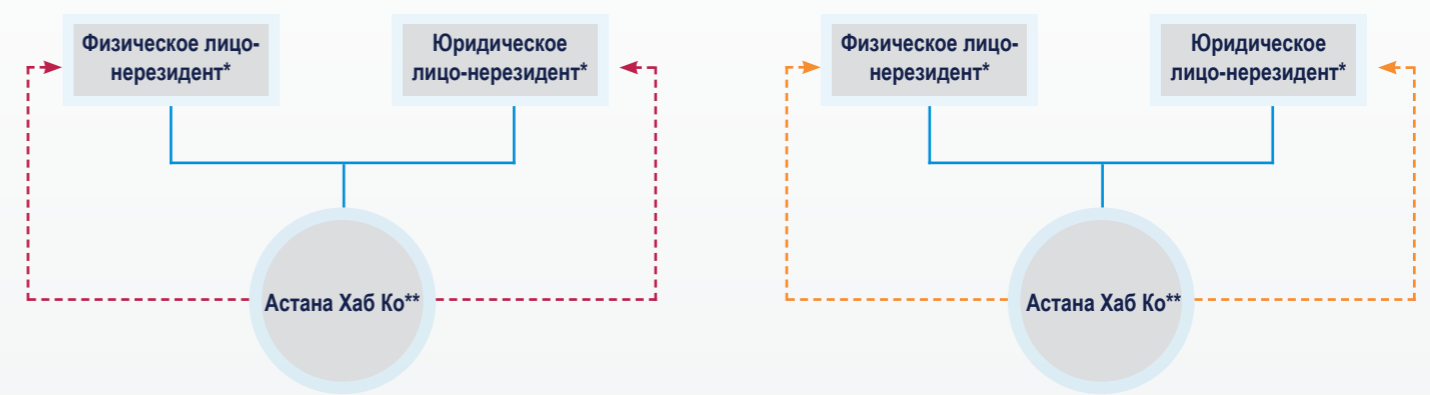
информация о соответствующих налоговых льготах резюмирована в виде кратких иллюстраций, представленных ниже.

## Льготы Астана Хаб в схемах

*Обращаем Ваше внимание на то, что информация, представленная в иллюстрациях ниже, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.*



\* Астана Хаб Ко получает доходы исключительно от осуществления приоритетных видов деятельности  
 \*\* Действие указанных льгот предусмотрено Налоговым кодексом до 1 января 2029 г.



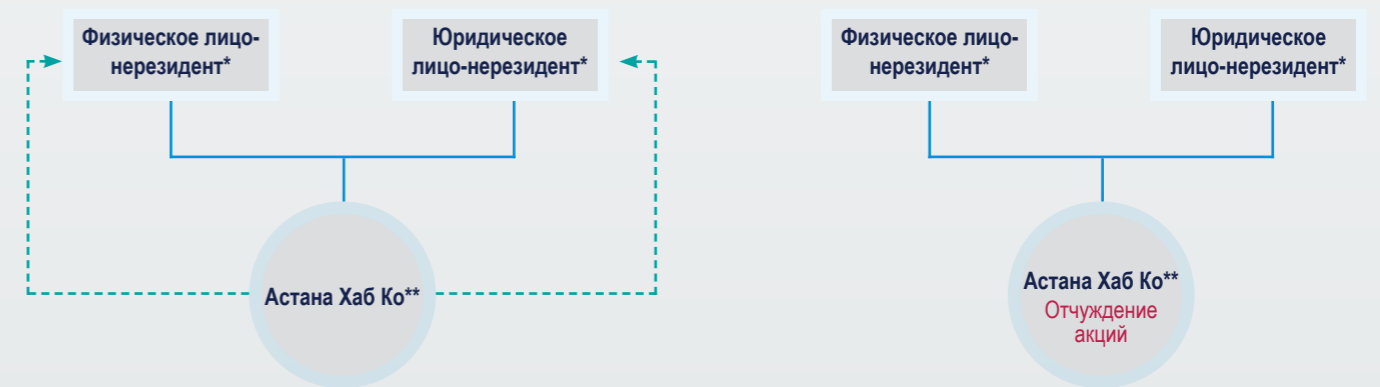
→ выплата дохода за оказанные услуги

→ выплата роялти

- Освобождение от налогообложения у источника выплаты по доходам, полученным нерезидентом при оказании/выполнении:
  - консультационных услуг
  - маркетинговых услуг
  - инжиниринговых услуг
  - услуг в сфере информационной безопасности
  - работ по созданию центров обработки данных
- Действие указанной льготы предусмотрено Налоговым кодексом до 1 января 2029 г.

- Освобождение от налогообложения у источника выплаты с нерезидента по доходам в виде роялти
- Действие вышеуказанных льгот предусмотрено Налоговым кодексом до 1 января 2024 г.

\* Физическое лицо-нерезидент и юридическое лицо нерезидент не являются лицами, зарегистрированными в государстве с льготным налогообложением  
 \*\* Астана Хаб Ко получает доходы исключительно от осуществления приоритетных видов деятельности



→ выплата дивидендов

Пониженная ставка налогообложения у источника выплаты (КПН или ИПН) в размере 5% по дивидендам\*\*\*

Пониженная ставка налогообложения у источника выплаты (КПН или ИПН) в размере 5% по дивидендам\*\*\*

\* Физическое лицо-нерезидент и юридическое лицо нерезидент не являются лицами, зарегистрированными в государстве с льготным налогообложением  
 \*\* Астана Хаб Ко получает доходы исключительно от осуществления приоритетных видов деятельности  
 \*\*\* Действие указанных льгот предусмотрено Налоговым кодексом до 1 января 2029 г.

# Глава VIII

## Налоговый режим в специальных экономических зонах



Специальные экономические зоны (далее – «СЭЗ») создаются в Казахстане в целях ускоренного развития современных производств, привлечения инвестиций, внедрения новых технологий в отрасли экономики и повышения занятости населения Казахстана. Деятельность СЭЗ регулируется, среди прочего, Законом о СЭЗ<sup>21</sup>.

### Общая информация

На данный момент в Казахстане создано 12 СЭЗ, каждая из которых сконцентрирована на развитии определенной отрасли экономики и предусматривает отдельные приоритетные виды деятельности.

В частности, в Казахстане созданы 2 СЭЗ связанные с деятельностью в сфере ИКТ:



**СЭЗ «Парк инновационных технологий»** (далее – «СЭЗ ПИТ»). СЭЗ «ПИТ» была создана на период до 1 января 2028 г.



**СЭЗ «Астана-Технополис»** (далее – «СЭЗ АТ»). СЭЗ «АТ» была создана на период до 1 января 2042 г.

Координация деятельности СЭЗ осуществляется единым координационным центром, к компетенциям которого, среди прочего, относятся следующие виды поддержки для СЭЗ:

- обеспечение финансирования и развития инфраструктуры СЭЗ;
- обеспечение продвижения СЭЗ на международном рынке;
- обеспечение информационного сопровождения деятельности потенциальных участников СЭЗ;
- оказание содействия в привлечении потенциальных инвесторов в СЭЗ.

Таким образом, СЭЗ и связанные государственные структуры преследуют цели по повышению узнаваемости зон на международном уровне и стимулирования деятельности участников СЭЗ в целом.

Следует отметить, что дополнительной мерой, направленной на поддержку организаций, осуществляющих деятельность в сфере ИКТ на территории СЭЗ, является предоставление налоговых льгот.

В частности, участники СЭЗ вправе получать налоговые льготы при осуществлении приоритетных видов деятельности в порядке, установленном Налоговым кодексом.

### Налоговые льготы в СЭЗ

Порядок налогообложения участников СЭЗ, регулируется Налоговым кодексом, который, среди прочего, предусматривает ряд льгот в отношении таких лиц. При этом, в целях применения льгот, предусмотренных Налоговым кодексом, участник СЭЗ должен соответствовать определенным требованиям, предусмотренным Налоговым кодексом.

Среди прочего участник должен признаваться **организацией, осуществляющей деятельность на территории СЭЗ**, в целях налогообложения.

Вместе с тем Налоговый кодекс устанавливает, что к организациям, осуществляющим деятельность на территории СЭЗ, среди прочего, **не относятся** следующие лица:

- организации, применяющие специальные налоговые режимы;
- организации, применяющие инвестиционные налоговые преференции (по незавершенным товарам);
- организации, реализующие (реализовавшие) инвестиционный приоритетный проект или инвестиционный стратегический проект.

Участники СЭЗ, вправе применять льготы по следующим видам налогов по объектам налогообложения, связанным с осуществлением приоритетных видов деятельности (более подробная информация по указанным льготам представлена ниже):



КПН



налог на  
имущество



земельный  
налог



плата за пользование  
земельными  
участками



социальный налог  
(применимо только в  
отношении работников  
СЭЗ «ПИТ»)

<sup>21</sup> Закон Республики Казахстан от 3 апреля 2019 года № 242-VI «О специальных экономических и индустриальных зонах»



## Организации, осуществляющие деятельность на территории СЭЗ «ПИТ»

Согласно положениям Налогового кодекса организацией, осуществляющей деятельность на территории СЭЗ «ПИТ», признается юридическое лицо, соответствующее одновременно следующим условиям:

- является участником СЭЗ «ПИТ»;
- зарегистрировано в качестве налогоплательщика по месту нахождения;
- не имеет филиалов или иных обособленных структурных подразделений, за исключением представительств;
- осуществляет приоритетный вид деятельности, соответствующий целям создания СЭЗ «ПИТ».

Перечень приоритетных видов деятельности, соответствующих целям создания СЭЗ «ПИТ» утверждается уполномоченным государственным органом и, среди прочего, включает следующие основные виды деятельности (полный перечень приоритетных видов деятельности представлен в Приложении 1):



проектирование, разработка, внедрение и производство баз данных, аппаратных средств и программного обеспечения (в том числе опытных образцов);



услуги по хранению и обработке информации в электронной форме с использованием серверного инфокоммуникационного оборудования (услуги дата-центров);



проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию и внедрению проектов в области ИКТ.

Участники СЭЗ «ПИТ» вправе осуществлять виды деятельности, представленные выше, за пределами территории СЭЗ «ПИТ» до 1 января 2028 года.

## Организации, осуществляющие деятельность на территории СЭЗ «АТ»

Согласно положениям Налогового кодекса организацией, осуществляющей деятельность на территории СЭЗ «АТ», признается юридическое лицо, соответствующее одновременно следующим условиям:

- является участником СЭЗ «АТ»;
- зарегистрировано в качестве налогоплательщика по месту нахождения в налоговом органе на территории СЭЗ или в территориальном

подразделении налогового органа, к компетенции которого относится территория СЭЗ;

- не имеет филиалов или иных структурных подразделений за пределами территории СЭЗ, за исключением представительств;
- осуществляет на территории СЭЗ приоритетный вид деятельности, соответствующий целям создания СЭЗ «АТ».

Перечень приоритетных видов деятельности, соответствующих целям создания СЭЗ «АТ» утверждается уполномоченным государственным органом и, среди прочего, включает следующие основные виды деятельности (полный перечень приоритетных видов деятельности представлен в Приложении 1):



производство компьютеров и периферийного оборудования



выпуск программного обеспечения



компьютерное программирование, консультации и другие сопутствующие услуги

Ниже представлена более подробная информация о льготах, предусмотренных Налоговым кодексом в отношении организаций, осуществляющих деятельность на территории СЭЗ.

### КПН

В соответствии с Налоговым кодексом организация, осуществляющая деятельность на территории СЭЗ «ПИТ» или СЭЗ «АТ», при определении суммы КПН, подлежащей уплате в бюджет, уменьшает сумму исчисленного КПН на 100% по доходам, полученным от реализации товаров, работ, услуг в рамках осуществления приоритетных видов деятельности.

Отмечаем, что доходы организации от оказания иных видов деятельности, не относящихся к приоритетным видам деятельности, облагаются КПН в общеустановленном порядке.

Таким образом, организация, осуществляющая деятельность на территории СЭЗ должна вести отдельный налоговый учет объектов налогообложения и / или объектов, связанных с налогообложением, в целях исчисления налоговых обязательств по соответствующему приоритетному виду деятельности и иным видам деятельности.

При этом такая организация не вправе применять другие положения Налогового кодекса, предусматривающие уменьшение КПН на 100%.

## Налог на имущество, земельный налог, плата за пользование земельными участками

Согласно Налоговому кодексу при определении суммы налога на имущество, земельного налога и платы за пользование земельными участками, подлежащей уплате в бюджет, организация, осуществляющая деятельность на территории СЭЗ «ПИТ» или СЭЗ «АТ», производит уменьшение суммы исчисленного налога / платы на 100% по объектам налогообложения, расположенным на территории СЭЗ и используемым при осуществлении приоритетных видов деятельности.

В случае использования объектов налогообложения (объектов обложения), расположенных на территории СЭЗ, не только в целях осуществления приоритетных видов деятельности, но и в целях осуществления иных видов деятельности, сумма налога / платы, к которым применяются указанные льготы, определяется пропорционально удельному весу доходов от приоритетных видов деятельности к совокупному годовому доходу.

Таким образом, организация должна вести отдельный налоговый учет объектов налогообложения и / или объектов, связанных с налогообложением, в целях исчисления налоговых обязательств по соответствующему приоритетному виду деятельности и иным видам деятельности.

## НДС (применимо только в отношении товаров, реализуемых на территорию СЭЗ «ПИТ»)

Налоговый кодекс предусматривает льготу по НДС, которая может применяться к лицам, реализующим на территорию СЭЗ товары, полностью потребляемые при осуществлении соответствующих приоритетных видов деятельности.

Реализация таких товаров на территорию СЭЗ облагается НДС по нулевой ставке.

При этом для целей применения указанной льготы, реализуемые товары должны признаваться товарами, помещенными под таможенную процедуру свободной таможенной зоны и находящимися под таможенным контролем. Указанная таможенная процедура предназначена специально для товаров, размещаемых / используемых на территории СЭЗ.

Перечень товаров, полностью потребляемых при осуществлении приоритетных видов деятельности в разрезе отдельных СЭЗ определяются уполномоченным государственным органом.

На момент подготовки данной брошюры соответствующий перечень определен лишь в отношении девяти СЭЗ из имеющихся двенадцати.

В частности, среди СЭЗ, связанных с деятельностью в сфере ИКТ, такой перечень определен только по

товарам, полностью потребляемым при осуществлении деятельности, отвечающей целям создания СЭЗ «ПИТ» (полный перечень указанных товаров доступен по следующей ссылке: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1800016577#z10821>).

Таким образом, на практике указанная льгота может применяться лишь в отношении плательщиков НДС, реализующих товары согласно перечню на территорию СЭЗ «ПИТ», в то время как реализация товаров на территорию СЭЗ «АТ» должна подлежать обложению НДС общеустановленным порядком.

В соответствии с Налоговым кодексом стандартная ставка НДС в Казахстане установлена в размере 12 процентов.

## Социальный налог (применимо только в отношении работников СЭЗ «ПИТ»)

100%

В соответствии с Налоговым кодексом организация, осуществляющая деятельность на территории СЭЗ «ПИТ», уменьшает на 100% сумму исчисленного социального налога, подлежащую уплате в бюджет по расходам работодателя, выплачиваемым в виде доходов работникам, занятым в осуществлении приоритетных видов деятельности.

70%

Указанная льгота применяется при условии, что такие расходы за налоговый период составляют не менее 70% от общей суммы расходов соответствующей организации.

## Заключение

СЭЗ «ПИТ» и СЭЗ «АТ» созданы в целях стимулирования ускоренного развития ИКТ, привлечения инвестиций, внедрения новых технологий в отрасли экономики и повышения занятости населения Казахстана. В рамках координации СЭЗ особое внимание, среди прочего, уделяется повышению уровня узнаваемости СЭЗ на международной арене, обеспечению информационного сопровождения деятельности участников СЭЗ и привлечению потенциальных инвесторов.

Благоприятные условия, направленные на деятельность участников СЭЗ «ПИТ» и СЭЗ «АТ», среди прочего, поддерживаются дополнительными мерами с точки зрения налогообложения.

В частности, Налоговый кодекс предусматривает ряд льгот, которые могут применяться к участникам СЭЗ «ПИТ» и СЭЗ «АТ». Для Вашего удобства информация о соответствующих налоговых льготах резюмирована в виде кратких иллюстраций, представленных ниже.

## Льготы СЭЗ в схемах

Обращаем Ваше внимание на то, что информация, представленная в иллюстрациях ниже, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

### Налоговые льготы, предусмотренные в отношении организаций, осуществляющих деятельность на территории СЭЗ «ПИТ»\*



\* СЭЗ «ПИТ» создана на период до 1 января 2028 г.

\*\* Организация, осуществляющая деятельность на территории СЭЗ «ПИТ»

\*\*\* В целях применения указанной льготы соответствующие товары должны соответствовать утвержденному перечню

\*\*\*\* Применимо к объектам, расположенным в СЭЗ «ПИТ» и используемым в целях осуществления приоритетных видов деятельности

### Налоговые льготы, предусмотренные в отношении организаций, осуществляющих деятельность на территории СЭЗ «АТ»\*



\* СЭЗ «АТ» создана на период до 1 января 2042 г.

\*\* Организация, осуществляющая деятельность на территории СЭЗ «АТ»

\*\*\* Применимо к объектам, расположенным в СЭЗ «АТ» и используемым в целях осуществления приоритетных видов деятельности



# Глава IX

## МФЦА как площадка для совместного инвестирования



МФЦА действует на основе английского общего права и обладает специальным правовым статусом, который закреплен Конституционным законом о МФЦА. При этом официальным языком финансового центра является английский язык.

Благодаря своему особому правовому режиму МФЦА является уникальной платформой, которая предоставляет обширный доступ к капиталу, а также широкий спектр инвестиционных инструментов. Уникальными возможностями, характерными для МФЦА, среди прочего, являются:

- доступ к организационно-правовым формам, которые не предусмотрены гражданским законодательством Казахстана, в частности: PC (private company / частная компания) и SPC (special purpose company / компания специального назначения) (более подробная информация об организационно-правовых формах, предусмотренных в МФЦА, доступна по следующей ссылке: <https://afsa.aifc.kz/organisational-legal-forms-available-in-the-aifc/>);
- возможность заключения инвестиционных соглашений, предусматривающих долговое и долевое инвестирование (а также их комбинации);
- создание различных классов акций компаний, зарегистрированных в соответствии с правом МФЦА
- размещение акций на бирже AIX (Astana International Exchange).

В дополнение Конституционный закон о МФЦА предусматривает определенные налоговые льготы, которые могут применяться к юридическим лицам, зарегистрированным в соответствии с правом МФЦА, а также к их акционерам / собственникам.

Указанные льготы, среди прочего, включают освобождение по уплате ИПН и КПН в Казахстане доходов в виде:



дивидендов, распределяемых участником МФЦА в пользу акционеров / собственников;



прироста стоимости, который может возникнуть при реализации акций / долей участия в юридическом лице- участнике МФЦА.

Более подробная информация о льготах, предоставленных Конституционным законом о МФЦА представлена в брошюре AIFC Venture Capital Practical Guidebook (Volume 1), которая доступна по следующей ссылке: <https://tech.aifc.kz/files/pages/2024/documents/6/aifc-venture-capital-practical-guidebook.pdf>.

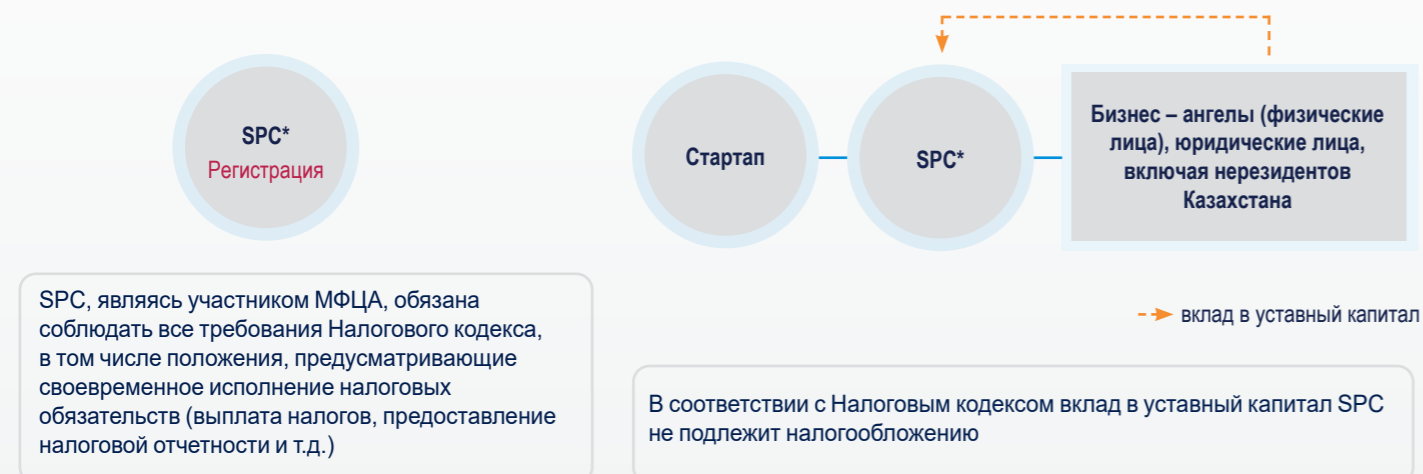
Таким образом, МФЦА является удобной платформой с широким спектром возможностей как для стартапов, так и для инвесторов. Как отмечалось в Главе II данной брошюры юрисдикция МФЦА особенно привлекательна для создания холдинговых структур, венчурных синдикатов в целях выгодного совместного инвестирования в высокотехнологичные стартап проекты.

Для Вашего удобства ниже представлена информация о налоговых последствиях, которые могут возникнуть при совместном инвестировании в стартапы через юрисдикцию МФЦА.



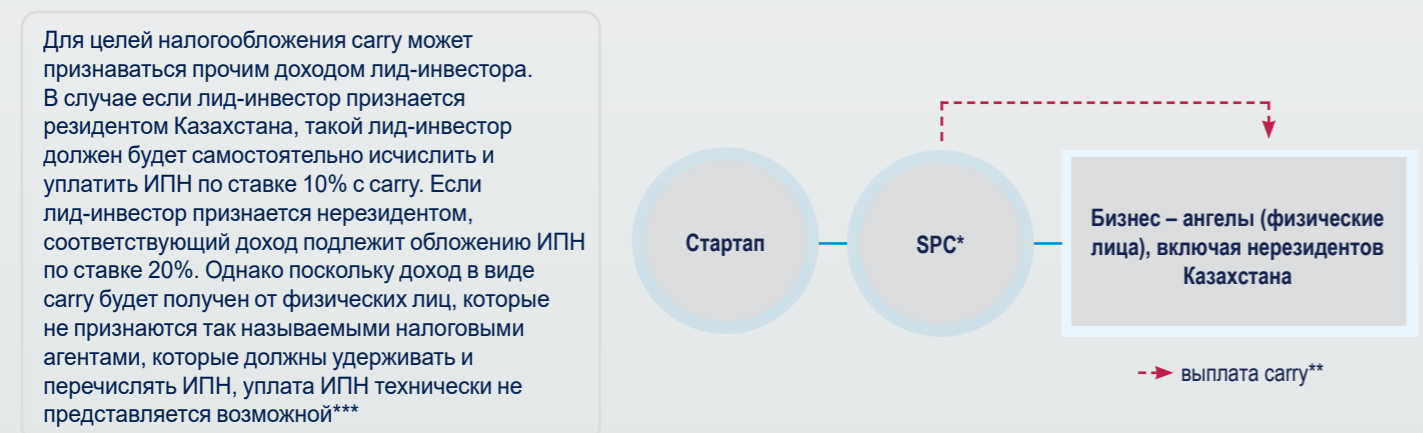
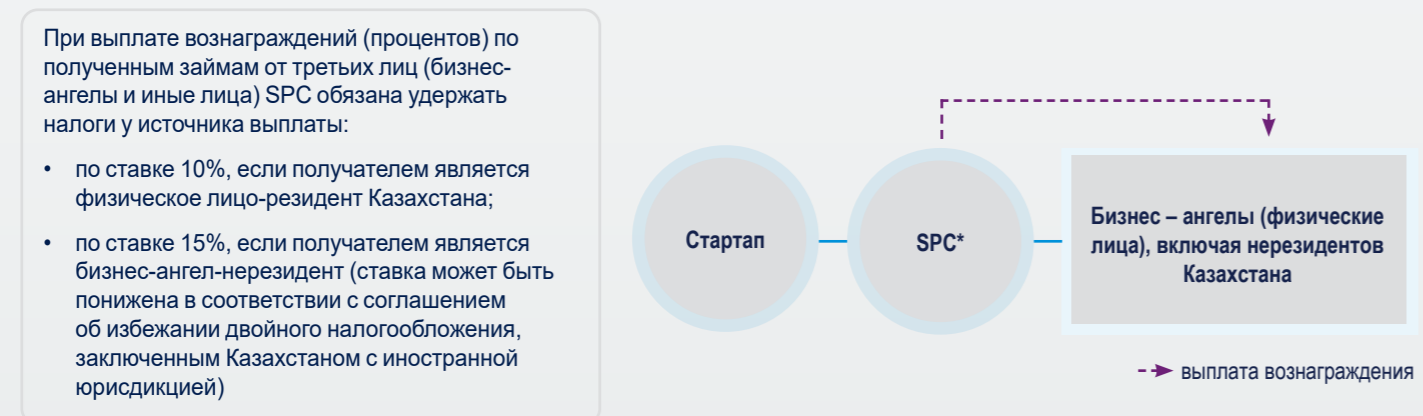
Обращаем Ваше внимание на то, что информация, представленная в иллюстрациях ниже, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

## Регистрация юридического лица в соответствии с действующим правом МФЦА



\* SPC – компания специального назначения, зарегистрированная в соответствии с действующим правом МФЦА и признаваемая участником МФЦА

## Выплата вознаграждения в пользу юридического лица, зарегистрированного в соответствии с действующим правом МФЦА



\*SPC – компания специального назначения, зарегистрированная в соответствии с действующим правом МФЦА и признаваемая участником МФЦА

\*\*Более подробная информация о концепции carry представлена на стр. 13

\*\*\*Налоговые последствия при выплате вознаграждения carry могут зависеть от порядка документального оформления такой выплаты. Таким образом, для более точного определения соответствующих налоговых последствий рекомендуется анализ оформления carry на индивидуальной основе

# Приложения



## Приложение 1. Перечень приоритетных видов деятельности

### АСТАНА ХАБ

1. Разработка, внедрение, сопровождение, развитие, модификация и реализация программного обеспечения и программного продукта.
2. Создание, опытная и промышленная эксплуатация, внедрение, развитие, модификация, сопровождение информационных систем (за исключением информационных систем государственных органов).
3. Деятельность по обработке данных (обнаружение знаний в базах данных) с применением программного обеспечения.
4. Фундаментальные и прикладные исследования, экспериментальные разработки в области естественных и технических наук, выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или опытно-технологических работ в сфере информационно-коммуникационных технологий и реализация результатов таких исследований и разработок.
5. Разработка, внедрение, сопровождение, развитие, модификация или отдельные этапы разработки (исследование, проектирование (конструирование), технические испытания и производство) технологий, устройств и систем микро-, опто- и нанoeлектроники, микроэлектромеханики, монтаж печатных плат и реализация результатов таких разработок.
6. Разработка, внедрение, сопровождение, развитие, модификация или отдельные этапы разработки (исследование, проектирование (конструирование), тестирование, технические испытания) технологий, устройств и систем робототехники и реализация результатов таких разработок.
7. Разработка, внедрение, сопровождение, развитие, модификация, (исследование, проектирование (конструирование), тестирование, технические испытания) технологий, устройств и систем радиолокации, радионавигации, радиосвязи, радиоуправления, радиочастотной идентификации и реализация результатов таких разработок.
8. Разработка, внедрение, сопровождение, развитие и модификация или отдельные этапы разработки (исследование, проектирование (конструирование), прототипирование, тестирование, технические испытания), производство технологий, оборудования и устройств в сфере информационно-коммуникационных технологий, телекоммуникационных технологий, устройств и систем биометрии и реализация результатов таких разработок.
9. Разработка, внедрение, сопровождение, развитие, модификация, производство, реализация, монтаж, наладка (все вышеназванные работы вместе или часть из них) технических, программных средств обработки информации в защищенном исполнении, программных, программно-аппаратных средств в области информационной безопасности, в том числе программно-технические способы и средства обеспечения информационной безопасности.
10. Разработка, развитие, модификация, внедрение, эксплуатация и сопровождение программного обеспечения и (или) аппаратно-программных комплексов с использованием технологий облачных вычислений.
11. Разработка, внедрение, развитие, модификация, сопровождение программного обеспечения и (или) аппаратно-программных комплексов на основе или с использованием технологии блокчейн.
12. Разработка, внедрение, сопровождение, развитие и модификация и реализация систем беспилотного управления транспортными средствами, а также систем и устройств спутниковой навигации, мобильной связи и экстренного вызова оперативных служб на транспорте.
13. Разработка, внедрение, сопровождение, развитие, модификация или отдельные этапы разработки (исследование, проектирование (конструирование), технические испытания) технологий, устройств и систем искусственного интеллекта и реализация результатов таких разработок.

### АСТАНА ХАБ

14. Деятельность по оказанию услуг по предоставлению через Интернет программно-технических возможностей для установления контактов и совершения сделок между продавцами и покупателями (предоставление торговой площадки, функционирующей в Интернет в режиме реального времени) с использованием разработанных участником Международного технологического парка Астана Хаб программного обеспечения.
15. Разработка, сопровождение, развитие, модификация, внедрение, реализация концепции вычислительно-коммуникационной сети физических предметов, оснащенных встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или внешней средой (интернет-вещей).
16. Разработка, внедрение, сопровождение, развитие, модификация компьютерных, мобильных, онлайн игр (видеоигр).
17. Оказание услуг по обучению в сфере информационно-коммуникационных технологий по следующим направлениям: архитектура и администрирование программного обеспечения, архитектура и администрирование сетевых систем, проектирование и разработка информационных систем, архитектура и проектирование решений в области интернета вещей, разработка решений на основе программной и аппаратной платформ, разработка операционных систем, разработка веб приложений, алгоритмы (искусственный интеллект, криптография и другие), анализ и работа с большими данными, разработка мобильных приложений, безопасность в сфере информационно-коммуникационных технологий, разработка интерактивных 3D-приложений, приложений с виртуальной и дополненной реальностью, разработка видеоигр, языки программирования.
18. Разработка, внедрение, сопровождение, развитие, модификация или отдельные этапы разработки (исследование, проектирование, технические испытания) технологий виртуальной и дополненной реальности, устройств, программ и реализация результатов таких разработок.
19. Услуги по обеспечению комплексной вычислительной инфраструктурой для выполнения вычислительных операций и обработки данных.

### СЭЗ «ПИТ»

1. проектирование, разработка, внедрение и производство баз данных и аппаратных средств, проектирование, разработка, внедрение и производство программного обеспечения (в том числе опытных образцов);
2. услуги по хранению и обработке информации в электронной форме с использованием серверного инфокоммуникационного оборудования (услуги дата-центров);
3. создание новых информационных технологий на основе искусственных иммунных и нейронных систем;
4. проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в сфере информационных технологий, телекоммуникаций и связи, электроники, приборостроения, возобновляемых источников энергии, ресурсосбережения и природопользования, создания и применения новых материалов, добычи, транспортировки и переработки нефти и газа при наличии заключения, выданного уполномоченным органом в области науки, о проведении таких работ;
5. производство машин для обработки текстов, копировально-множительного оборудования, адресовальных машин, калькуляторов, кассовых аппаратов, маркировальных машин, билетно-кассовых машин, производство других офисных машин и оборудования, электронных вычислительных машин и прочего оборудования для обработки информации;

## СЭЗ «ПИТ»

6. производство электро- и радиоэлементов, передающей аппаратуры, аппаратуры для приема, записи и воспроизведения звука и изображения;
7. проектирование, разработка, внедрение и производство электронных, измерительных, оптических, осветительных приборов;
8. образовательная деятельность в сфере инновационных технологий по перечню специальностей, определенных Правительством Республики Казахстан;
9. проектирование, разработка, внедрение и производство новых материалов (в том числе опытных образцов);
10. производство бытовых электрических приборов: холодильники, морозильники, машины стиральные;
11. строительство и ввод в эксплуатацию объектов, предназначенных непосредственно для осуществления приоритетных видов деятельности, в пределах проектно-сметной документации;
12. строительство и эксплуатация объединенной университетской больницы (клиники);
13. медицинская, научно-исследовательская и образовательная деятельность оказываемая в рамках университетской больницы (клиники);
14. складирование и хранение грузов;
15. транспортная обработка грузов;
16. прочая вспомогательная транспортная деятельность;
17. производство нетканых текстильных изделий, кроме одежды;
18. производство прочих химических продуктов, не включенных в другие группировки;
19. производство основных фармацевтических продуктов;
20. производство фармацевтических препаратов и медицинских материалов;
21. производство резиновых санитарно-гигиенических и медицинских изделий;
22. производство электроизмерительных приборов;
23. производство приборов для физических исследований;
24. производство медико-хирургических инструментов;
25. производство облучающего, электромедицинского и электротерапевтического оборудования;
26. производство медицинских инструментов, аппаратов и оборудования;
27. производство прочих тканей;
28. производство спецодежды;
29. производство электроэнергии солнечными электростанциями.

## СЭЗ «АТ»

1. производство прочих продуктов питания;
2. производство продуктов мукомольной и крупяной промышленности, крахмала и крахмалосодержащих продуктов;
3. производство фармацевтических препаратов;
4. производство стекла и изделий из стекла;
5. производство абразивных изделий и прочей неметаллической минеральной продукции;
6. производство прочих металлических цистерн, резервуаров и контейнеров;
7. производство прочих готовых металлических изделий;
8. производство компьютеров и периферийного оборудования;
9. производство оборудования для облучения, электромедицинского и электротерапевтического оборудования;
10. производство электродвигателей, генераторов, трансформаторов электrorаспределительной и регулирующей аппаратуры;
11. производство электроосветительного оборудования;
12. производство электропроводки и электропроводных приборов;
13. производство машин и оборудования, не включенных в другие категории;
14. производство машин общего назначения;
15. складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность;
16. выпуск программного обеспечения;
17. компьютерное программирование, консультации и другие сопутствующие услуги;
18. деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий, технических испытаний и анализа;
19. научные исследования и разработки;
20. деятельность в области здравоохранения;
21. прочая деятельность по охране здоровья;
22. строительство и ввод в эксплуатацию объектов инфраструктуры, а также объектов, предназначенных непосредственно для осуществления видов деятельности, предусмотренных подпунктами 1) - 22) настоящего пункта, в пределах проектно-сметной документации.



## Приложение 2. Перечень государств с льготным налогообложением

1. Княжество Андорра.
2. Антигуа и Барбуда.
3. Содружество Багамских островов.
4. Барбадос.
5. Королевство Бахрейн.
6. Белиз.
7. Султанат Бруней Даруссалам.
8. Республика Вануату.
9. Кооперативная Республика Гайана.
10. Республика Гватемала.
11. Гренада.
12. Республика Джибути.
13. Доминиканская Республика.
14. Содружество Доминики.
15. Королевство Испания (только в части территории Канарских островов).
16. Китайская Народная Республика (только в части территорий специальных административных районов Аомынь (Макао) и Сянган (Гонконг)).
17. Республика Колумбия.
18. Федеральная Исламская Республика Коморские Острова.
19. Республика Коста-Рика.
20. Малайзия (только в части территории анклава Лабуан).
21. Республика Либерия.
22. Ливанская Республика.
23. Исключен в соответствии с приказом Министра финансов РК от 25.09.20 г. № 920
24. Республика Маврикий.
25. Исламская Республика Мавритания.
26. Португальская Республика (только в части территории островов Мадейра).
27. Мальдивская Республика.
28. Республика Маршалловы острова.
29. Княжество Монако.
30. Мальта.
31. Марианские острова.
32. Королевство Марокко (только в части территории города Танжер).
33. Республика Союз Мьянма.
34. Республика Науру.
35. Королевство Нидерланды (только в части территории острова Аруба и зависимых территорий Антильских островов).
36. Федеративная Республика Нигерия.
37. Новая Зеландия (только в части территории островов Кука и Ниуэ).
38. Республика Палау.
39. Республика Панама.
40. Независимое Государство Самоа.
41. Республика Сан-Марино.
42. Республика Сейшельские острова.
43. Сент-Винсент и Гренадины.
44. Федерация Сент-Китс и Невис.
45. Сент-Люсия.
46. Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии (только в части следующих территорий):
  - Острова Ангилья;
  - Бермудские острова;
  - Британские Виргинские острова;
  - Гибралтар;
  - Каймановы острова;
  - Остров Монтсеррат;
  - Острова Терке и Кайкос;
  - Остров Мэн;
  - Нормандские острова (острова Гернси, Джерси, Сарк, Олдерни);
  - Остров Южная Георгия;
  - Южные Сэндвичевы острова;
  - Остров Чагос.
47. Соединенные Штаты Америки (только в части следующих территорий):
  - Американские Виргинские острова;
  - Остров Гуам;
  - Содружество Пуэрто-Рико;
  - штат Вайоминг;
  - штат Делавэр.
48. Республика Суринам.
49. Объединенная Республика Танзания.
50. Королевство Тонга.
51. Республика Тринидад и Тобаго.
52. уверенная Демократическая Республика Фиджи.
53. Республика Филиппины.
54. Французская Республика (только в части следующих территорий):
  - Острова Кергелен;
  - Французская Полинезия;
  - Французская Гвиана.
55. Черногория.
56. Демократическая Республика Шри-Ланка.
57. Ямайка.

# Контакты

## AIFC Tech Hub

### Нур-Султан

55/18 Мангилик Ел, Здание С3.3  
010000, Казахстан  
Тел.: +7 800 080 08 01

E-mail: [tech@aifc.kz](mailto:tech@aifc.kz)  
Website: [www.tech.aifc.kz](http://www.tech.aifc.kz)

## KPMG в Казахстане и Центральной Азии

### Алматы

Бизнес-центр «Коктем»  
Пр. Достык, 180  
Алматы A25D6T5  
Тел.: +7 727 298 08 98  
Факс: +7 727 298 07 08

E-mail: [company@kpmg.kz](mailto:company@kpmg.kz)  
Website: [www.kpmg.kz](http://www.kpmg.kz)

### Нур-Султан

Бизнес-центр «Конгресс офис»  
Ул. Сауран, д. 48, 3-й этаж  
Нур-Султан Z05P7Y7  
Телефон: +7 7172 55 28 88

E-mail: [company@kpmg.kz](mailto:company@kpmg.kz)

### Атырау

Здание «River Palace» ул. Айтеке  
би, 55  
Атырау E02M9G1  
Телефон: +7 727 298 08 98  
Факс: +7 727 298 07 08

E-mail: [company@kpmg.kz](mailto:company@kpmg.kz)

## SkyBridge Invest

### Алматы

Казахстан, 050040, г. Алматы,  
пр. Абиша Кекилбайулы, 34  
Бизнес Центр "Capital Tower",  
14 этаж

Тел.: +7 727 331 33 50  
E-mail: [info@sbinvest.kz](mailto:info@sbinvest.kz)

Департамент по развитию  
бизнеса и работе с клиентами:  
[sales@sbinvest.kz](mailto:sales@sbinvest.kz)

### Нур-Султан

Казахстан, 010000, г. Нур-Султан,  
пр. Мангилик Ел, 55/21,  
Блок «С 4.2», 1 этаж  
Тел.: +7 7172 790 510

E-mail: [info@sbinvest.kz](mailto:info@sbinvest.kz)

Филиал в г. Нур-Султан:  
[aifc@sbinvest.kz](mailto:aifc@sbinvest.kz)