# CyborgBase

**5,3**

Инклюзивный найм в Казахстане

не раскрыта · раунд не раскрыт · HRTech · Early

## Что это за бизнес и почему он может стать большим

CyborgBase строит HRTech-платформу для инклюзивного найма в Казахстане. Продукт соединяет людей с инвалидностью и работодателей, которым нужно закрывать вакансии, выполнять квоты и готовить ESG-отчетность. Для соискателей сервис бесплатный, поэтому платит работодатель.

Компания может вырасти не только как социальный проект, но и как B2B-сервис с понятной пользой для бизнеса. Если платформа сокращает ручной подбор, помогает считать льготы и упрощает адаптацию рабочего места, она встраивается в регулярный контур найма и может масштабироваться на соседние страны с похожим регулированием.

## Почему у команды может получиться

У основателя есть набор контактов, подходящий этому рынку. В открытых источниках указано, что Мади Жакыпов работал в соцпредпринимательском и государственном контуре, а сейчас развивает проект на стыке HR, инклюзии и регуляторных требований. Для такого бизнеса этот опыт полезнее, чем опыт только в классическом рекрутменте.

Команда уже собрала работающий продукт, а не только идею. Публично видна платформа с работодателями, вакансиями, резюме, WhatsApp-уведомлениями и ассистивными функциями. Это не доказывает жизнеспособную экономику, но показывает, что компания доводит сложный сервис до рабочего состояния.

Компания закрывает не одну функцию, а весь контур: поиск, предварительный отбор, сопровождение найма, адаптацию и ESG-отчетность. Такой набор повышает шанс того, что работодатель будет использовать сервис постоянно, а не разово.

## Что еще предстоит доказать

Пока не ясно, превращает ли компания интерес работодателей в повторяемую выручку. Сценарий провала прямой: платформа привлекает вакансии и внимание, но база кандидатов растет медленно, наймов мало, а работодатели не переходят в устойчивую платную модель. Уверенность вырастет, если компания покажет число трудоустроенных через платформу, долю платящих работодателей и повторные размещения.

Есть и другие риски. Регуляторные правила по квотам, льготам и отчетности могут меняться. Социально-правовая тема требует аккуратной работы с данными и коммуникацией. Без питч-дека и условий раунда нельзя оценить, сколько денег нужно компании и на какой срок их хватит.

## Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас инвестор платит не только за текущие факты, но и за ожидание того, что компания научится зарабатывать на уже заметной активности платформы. Ожидание на 2-3 месяца оправдано, если за это время компания может подтвердить монетизацию: показать платящих работодателей, повторные вакансии и несколько измеримых кейсов трудоустройства.

Если гипотеза подтвердится, цена компании обычно поднимается, потому что рынок начинает оценивать не социальную миссию, а работающий коммерческий контур. Если результат окажется слабым, инвестор либо войдет дешевле, либо откажется до того, как деньги уйдут в проект с неясной экономикой. При балле 5.3 из 10 плата за ранний вход без таких данных выглядит ощутимой.

## Как условия влияют на результат

Условия раунда не раскрыты, и без них нельзя оценить сделку. Без оценки компании до инвестиций инвестор не понимает, какую долю он приобретает и какой результат нужен для хорошей доходности. Если в документах появится право обратного выкупа, его надо разбирать отдельно: оно может показывать уверенность команды, но также часто отражает желание сохранить контроль, шаблон документов или совет консультанта.

## Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Такой проект подходит только для той части капитала, потерю которой инвестор перенесет спокойно. Компания ранняя, данные по выручке не раскрыты, а срок владения почти наверняка будет длинным. Денежный результат возможен, если CyborgBase станет стандартным инструментом инклюзивного найма для крупных работодателей и государственных программ.

Кроме финансового исхода, у проекта есть две прикладные пользы. Первая — доступ к теме инклюзивного HR и ESG в регионе, если инвестор сам работает с корпоративными клиентами. Вторая — возможность помочь проекту не только деньгами, а интро к работодателям, фондам и операторам программ занятости. Такую роль лучше оговаривать до сделки.

## Как действовать, если проект вам интересен

Начать стоит с быстрой проверки нескольких фактов. Попросите у компании короткий пакет: текущую выручку, список платящих работодателей без

лишних деталей, число трудоустроенных через платформу, повторные вакансии и проект условий раунда. Компания может закрыть такой запрос за несколько дней.

Дальше логика проста: если метрики подтверждают платный спрос, можно обсуждать вход сейчас; если данных нет, лучше подождать 2-3 месяца и вернуться к разговору после проверяемого прогресса. В переговорах уместна прямая формулировка: «Мне интересен рынок, но я готов двигаться только после подтверждения платящих работодателей и понятной цены компании до инвестиций». Следующий шаг — запросить колл с основателем и пакет базовых метрик одним письмом.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности. Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.