

CustodianOne

Инфраструктура цифровых активов



Рынок криптоактивов

Глобальный рынок вышел на новый этап развития

Мировой рынок цифровых активов превысил **\$3,5 трлн**, подтверждая их интеграцию в традиционную финансовую систему.

Токенизация реальных активов становится ключевым драйвером роста

Объем токенизированных активов на блокчейне (гособлигации, фонды денежного рынка, недвижимость, долговые обязательства) достиг **\$26 млрд**

Формируется рынок профессионального хранения цифровых активов

Рост институционального капитала формирует спрос на лицензированные кастодиальные решения, обеспечивающие безопасное хранение активов и комплаенс.

Центральная Азия тоже выводит операции в правовое поле

Оборот лицензированных криптопровайдеров в Узбекистане превысил **\$2 млрд**, в Кыргызстане - **\$20 млрд** и запущен пилотный проект национального стейблкоина к сом.



Казахстан формирует рынок цифровых активов

Президентом поставлена задача по превращению Казахстана в **международный криптохаб** и развитию токенизации реальных активов.

С 1 мая 2026 года вступил в силу обновленный Закон РК «О цифровых активах»

Закон предусматривает:

- обязательное лицензирование участников рынка;
- раздельное хранение клиентских и собственных активов;
- обязательные процедуры AML/KYT;
- расширение регулирования за пределы экосистемы МФЦА.

Осенью 2026 года будут оцениваться первые результаты реализации нового законодательства. Это создает окно возможностей для запуска и масштабирования лицензированных решений в сфере криптокастодиальных услуг и токенизации активов.



Вызовы рынка

Высокая стоимость ПО для создания кошельков

Использование зарубежного ПО требует крупный бюджет на лицензии и ставит в зависимость от них.

Создание собственного ПО требует крупный бюджет и 1-2 года на разработку MVP.

Технологическая изоляция систем

Корпоративные системы документооборота и учета не имеют готовых инструментов для работы с блокчейном. Требуется разрабатывать интеграции к зарубежному/собственному ПО по работе с блокчейном.

Отсутствие автоматизации учета

Стандартное бухгалтерское ПО не поддерживает обработку блокчейн-операций и формирование необходимой отчетности. Требуется подключать/дорабатывать отдельный модуль.

Бизнесу необходима готовая ИТ-платформа для работы с цифровыми активами, которая одновременно соответствует правилам регуляторов, закрывает весь цикл работы и выдает данные для учета.



Вызовы рынка: текущее решение vs CustodianOne



Инфраструктура и
затраты

Текущее решение

Покупка дорогих иностранных лицензий и разработка собственного локального решения.



С CustodianOne

ИТ-инфраструктура, включая клиентскую часть, электронный документооборот и учетную систему. Правила работы легко настраиваются в зависимости от требований регулятора.



Контроль за
транзакциями

Текущее решение

Ручное согласование переводов через корпоративную почту.



С CustodianOne

Согласование через электронный документооборот, который автоматически получает всю информацию о переводе. Имеется настройка правил проверок и участников проверки. Все данные сохраняются.



Получение
отчетности

Текущая практика

В конце каждого месяца бэк-офис вручную собирает выписки из блокчейна.



С CustodianOne

Мониторинг операций клиента, формирование выписки, остатков по счетам на определенный период и получение подробной информации из блокчейна.



Уникальность CustodianOne

Это готовая инфраструктура, которая позволяет быстро и безопасно запускать операции с цифровыми активами.

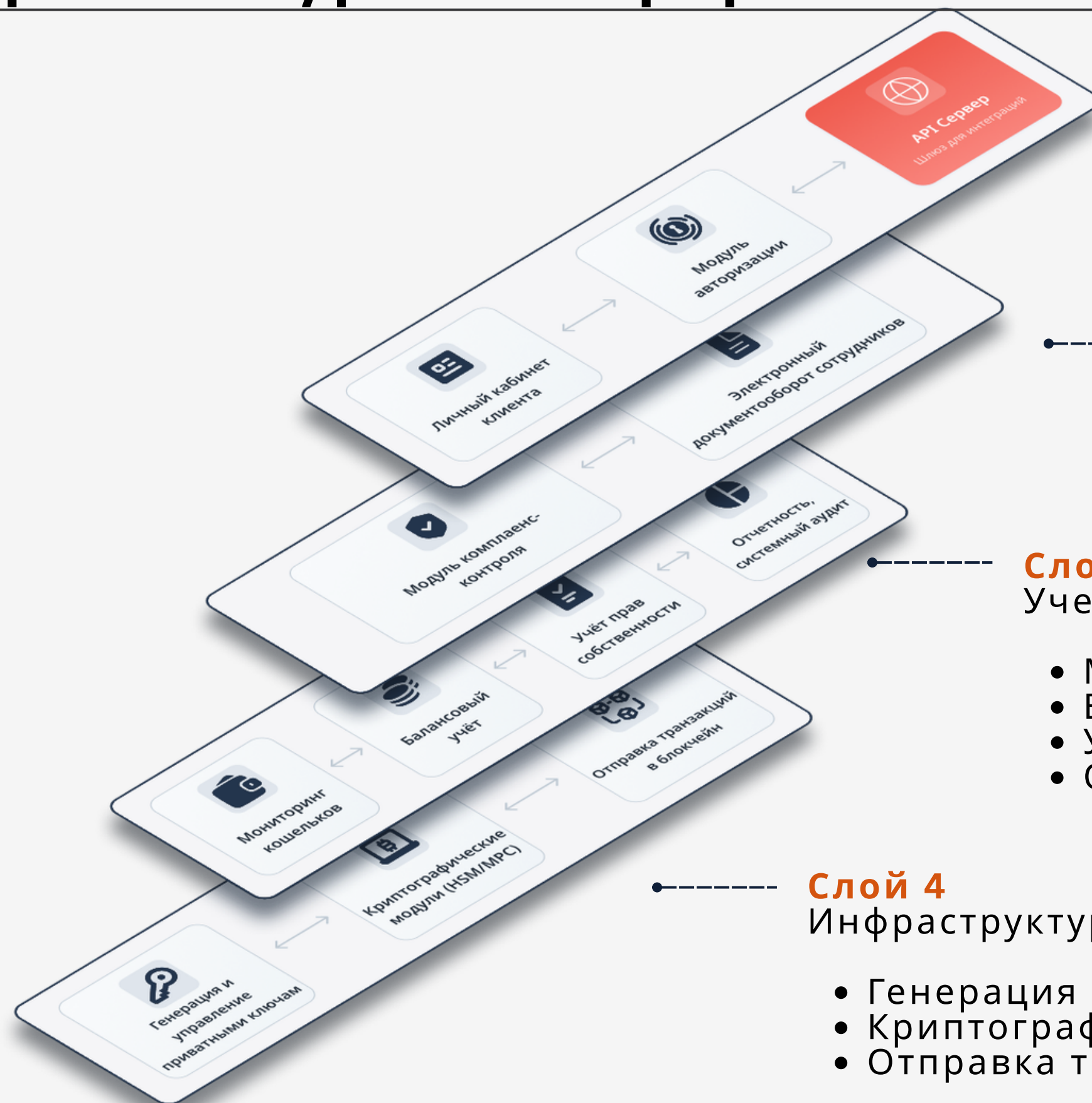


- CustodianOne разработан как платформа для хранения цифровых активов, проведения расчетов и дальнейшего формирования регуляторной отчетности.
- Благодаря готовому API банки и финтех-компании могут подключиться к платформе за несколько недель без существенных затрат на создание собственной инфраструктуры.
- Платформа автоматизирует AML/KYT-проверки, обеспечивает контроль всех транзакций и формирует отчетность в соответствии с требованиями Национального Банка.
- Клиенты получают безопасную среду для работы с цифровыми активами.

CustodianOne снижает затраты на запуск и берет на себя ключевые регуляторные и технологические риски.



Архитектура платформы



Слой 1

Уровень интерфейсов и интеграции

- Личный кабинет клиента
- Модуль авторизации и API

Слой 2

Операционный и комплаенс модуль

- Модуль комплаенс-контроля
- Электронный документооборот сотрудников

Слой 3

Учетно-операционная система

- Мониторинг кошельков
- Балансовый учет
- Учет прав собственности
- Отчетность

Слой 4

Инфраструктура хранения и безопасности

- Генерация и управление приватными ключами
- Криптографические модули
- Отправка транзакций в блокчейн

Сравнение затрат

Финансовый показатель	Собственная разработка с нуля	Иностранный вендор	 Платформа CustodianOne
Стартовые затраты	От \$100 000 Разработка архитектуры, закупка HSM-модулей, оплата внешнего ИБ-аудита.	От \$10 000 Фиксированная стоимость подключения + оплата интеграционных услуг.	Фиксированная стоимость подключения
Технические расходы	От \$5 000 до \$8 000 / мес. Зарплаты инженеров, аренда серверов, поддержка нод.	- Фиксированный минимум объема хранения (\$2 000-\$5 000/мес) % от объема хранения.	Доступный локальный тариф. Ставка в тенге без привязки к зарубежным валютным минимумам.
Расходы на содержание бэк-офиса	От \$2 000 до \$5 000 / мес. Зарплаты комплаенс-отдела, тарифы провайдеров данных.	Транзакции автоматизированы, но бэк-офис самостоятельно осуществляет проверку и сбор данных.	Автоматический расчет курсовых разниц и мгновенная выгрузка налоговой отчетности по стандартам РК.
Расходы на комплаенс	Около \$2 000 / мес. Необходимо отдельно покупать лицензии на AML/KYT-системы и разрабатывать свои правила.	Около \$2 000 / мес. Необходимость отдельно покупать лицензии на AML/KYT-системы.	Мониторинг транзакций по стандартам РК и комплаенс-модули уже встроены в платформу.



Стратегия Go-To-Market

Каналы привлечения клиентов:

Прямые B2B-продажи:

Работа с лицензируемыми VASP, локальными криптобиржами, финтех-сервисами и брокерскими платформами, которым требуется готовая кастодиальная инфраструктура.

Стратегические партнерства

Интеграция с крупным бизнесом (телеком-операторы, товарные и сырьевые платформы, платежные агрегаторы) для запуска встроенных сервисов цифровых активов.

Комплаенс-драйвер

Наличие встроенных протоколов (включая Travel Rule) делает CustodianOne безальтернативным партнером для локальных игроков, выходящих на международный рынок.

Этапы масштабирования:

Фаза 1

Текущая

Запуск пилотов и B2B-интеграций в рамках регуляторной песочницы.

Фаза 2

6-12 мес.

Покрытие ключевых институциональных участников локального рынка

Фаза 3

12-24 мес.

Экспансия кастодиальных и комплаенс-решений на рынки Центральной Азии и СНГ.



Потенциальные пользователи

На первом этапе потенциальными пользователями платформы являются **лицензированные в НБ РК, МФЦА сервисы и участники регуляторной песочницы (проекты токенизации, трансграничных платежей, криптобиржи, криптообменники)**.

Платформа уже вызывает интерес у финансовых организаций за пределами Казахстана.

- В Узбекистане — со стороны коммерческого банка, действующей биржи цифровых активов и компаний, планирующих запустить токенизацию реальных активов.
- В Кыргызстане — со стороны лицензированных криптопровайдеров и двух коммерческих банков.

Структура доходов CustodianOne

- **Custody Fee** — комиссия за хранение активов.
- **Setup & Integration Fee** — разовый платеж, подключение и настройка сервиса для банков и финтех-компаний.
- **API-инфраструктура кошельков** — предоставление API для открытия кошельков организациям для их клиентов.
- **Выпуск стейблкоина и сопровождение** — платеж за обслуживание, отчетность регулятору и поддержку обеспечения.



Мировые бенчмарки

CustodianOne опирается на проверенную практику инфраструктурных B2B-платформ с поправкой на рынок Центральной Азии.

1 Архитектура бизнеса и операционная маржинальность

Опыт лидеров индустрии Fireblocks и BitGo:

- Компании создают ПО для безопасного управления ключами и хранения активов, а затем монетизируют его через API для банков и финтех-сектора.
- После развертывания базовой версии ПО подключение новых клиентов не требует пропорционального роста операционных расходов.

2 Динамика масштабирования на развивающихся рынках

Опыт аналогичных B2B-платформ в ОАЭ и Латинской Америке:

- В условиях формирующегося регулирования проекты проходят путь до промышленной эксплуатации за 12-18 месяцев.
- За счет B2B-формата и высокой маржинальности проекты выходят на полную окупаемость при подключении первых 3-5 якорных клиентов.

CustodianOne планирует расширить список услуг за счет внедрения модуля автоматизации комплаенса и отчетности перед КГД МФ РК для участников рынка цифровых активов. Монетизация сервиса предполагается по модели годовой подписки (около \$400 в год за компанию).

3 Тарифная сетка

Направление услуг	Среднерыночный тариф	Тариф CustodianOne	Финансовое обоснование
Кастодиальное хранение	0.05%-0.4% в год от объема активов	0.1% в месяц	Ставка может в дальнейшем стать регрессивной — снижаться для клиента при росте объемов хранения.
Выпуск цифровых активов	0.2%-0.7% от объема эмиссии	2 500 000 тенге разово	Комиссия за технологическое сопровождение и первичный выпуск активов.
API-инфраструктура кошельков	Фиксированная подписка + транзакционный сплит	Модель подписки, 100 тенге за запрос	Выручка растет пропорционально операционной активности клиентов на рынке.
Модуль отчетности	\$300 – \$600 в год за лицензию	от 135 000 до 270 000 в год	Масштабирование за счет физлиц и сектора МСБ.



Product Roadmap для CustodianOne

	2026 (Q3-Q4)	Q1-Q2 2027	Q3-Q4 2027	2028
Dev & Security	- Развертывание рабочей версии платформы. - Проектирование архитектуры нового модуля кастодиального хранения.	- Разработка и сборка нового модуля кастодиального хранения. - Финализация и релиз модуля налоговой отчетности.	- Запуск автоматизированного модуля выпуска обеспеченных токенов. - Прохождение международной сертификации SOC 2 / ISO 27001.	- Интеграция с банковскими API Узбекистана и Кыргызстана. - Запуск продуктов кастодиального стейкинга и внебиржевых расчетов.
Sales	Запуск первых коммерческих/пилотных проектов на рабочей версии платформы.	- Подключение локальных банков и брокеров. - Привлечение институционалов на выпуск токенизированных активов.	- Коммуникация с институционалами о выходе на финальный этап лицензирования. - Подписание предконтрактов на период после получения лицензии.	- Выход на рынки Центральной Азии. - Запуск инфраструктуры для токенизации RWA-активов.



Эдвайзеры



Галия Ахметжанова

Экс-член Совета директоров
Казахстанской фондовой биржи и
Центрального депозитария.



**Александр
Колохматов**

30 лет опыта в банкинге и на фондовом
рынке, в Web3 с 2016 г.



Владимир Кононенко

15 лет партнерства в Big 4: Возглавлял
практику налогового и юридического
консалтинга.



Болатбек Кекилов

Опыт в Big 4: Руководил направлением
GR, внедряя мировые стандарты
комплаенса.



Александр Озеров

Большой опыт обеспечения ИБ и
расследовании преступлений в
финансовой сфере.



Ольга Соколова

Большой опыт интеграций с
корпоративным сектором



Команда CustodianOne

Сейдалиева Мариям

Руководитель проекта

Управляет развитием продукта и работой с ключевыми партнерами.

Буйракулов Таир

Главный юрисконсульт

Сопровождает сделки компании, отвечает за договорную работу и правовые риски.

Калиева Алма

Комплаенс-офицер

Контролирует соблюдение требований регулятора, нормативных актов и стандартов безопасности.

Блюмкина Елена

Финансовый директор

Управляет финансовым планированием, бюджетом и денежными потоками компании.

Холов Юнус

Tech Lead кастодиального сервиса

Проектирует архитектуру платформы и отвечает за техническую безопасность хранения активов.

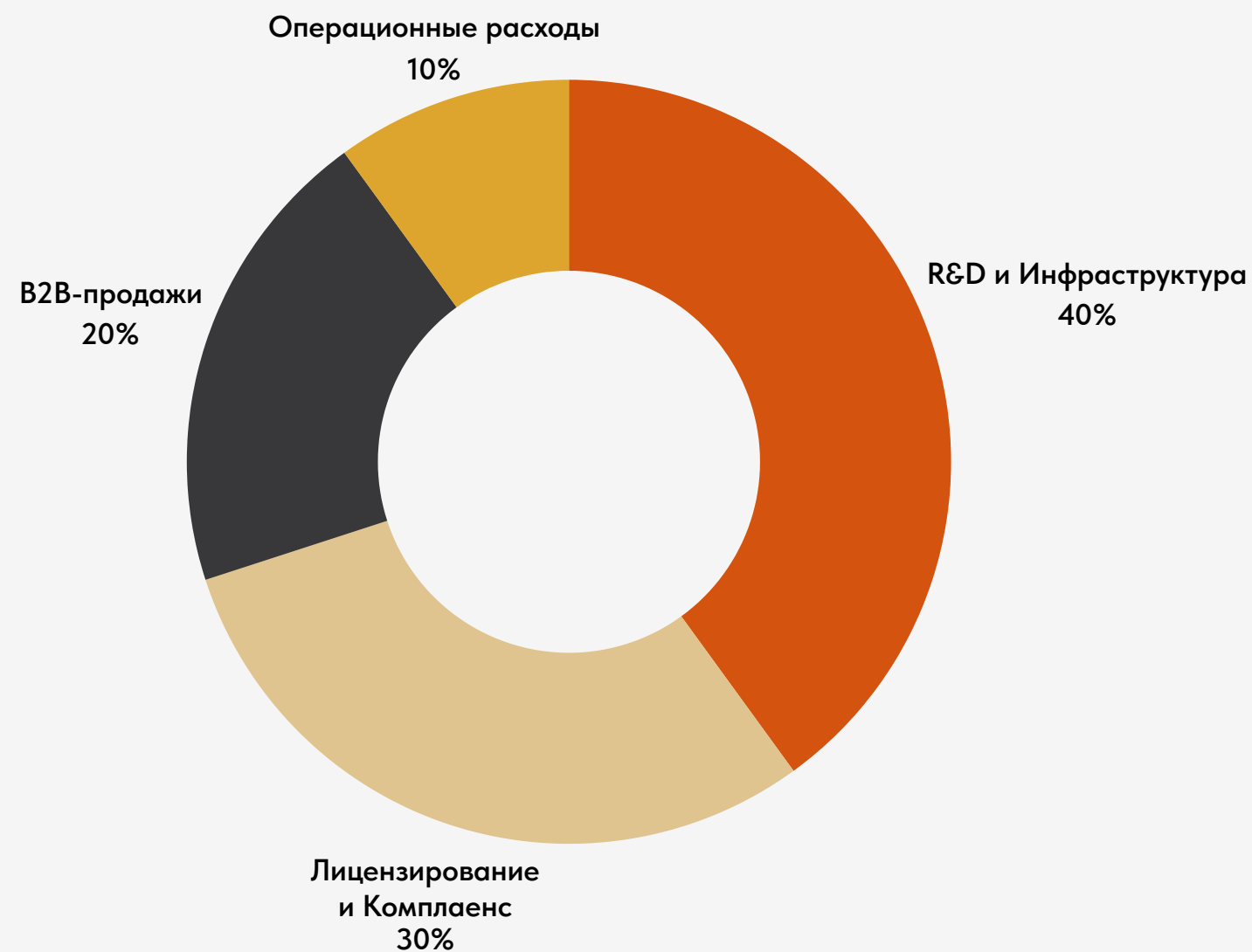
Собко Александр

Tech Lead учетной системы

Разрабатывает ядро системы и отвечает за логику обработки и точность учета транзакций.



Распределение привлекаемого бюджета



40% — R&D и Инфраструктура: Развертывание архитектуры кастодиального хранения, обеспечение доступности платформы $\geq 99.9\%$ и скорости API ≤ 2.0 сек.

30% — Лицензирование и Комплаенс: Проведение обязательного независимого аудита ИБ в Q2 2027, подача пакета документов на получение лицензии и поддержание 100% AML-покрытия.

20% — BizDev и B2B-продажи: Подключение локальных банков, криптобирж и VASP, а также активное продвижение модуля налоговой отчетности.

10% — Операционные расходы: Юридическое сопровождение, инфраструктурная аренда серверов/нод и административный блок.