

Информация о проекте (стр. 1)

1. Опишите инвестиционную привлекательность проекта/компании.

ALTN — цифровая экосистема, объединяющая медиа, детский контент и e-commerce. Проект показал выручку свыше \$1 млн за первый год без внешних инвестиций. Зарегистрирован в МФЦА, обладает собственными платформами, мобильными приложениями и командой в Шымкенте. Ориентирован на рынок Казахстана и СНГ. Готов к масштабированию. Планируем выйти на прибыль во 2-й год и вернуть инвестиции за 3 года.

2. Опишите сроки реализации проекта. Предоставьте подробную информацию.

Реализация проекта ALTN рассчитана на 3 года с полным выходом на операционную прибыльность.

Год 1 — укрепление инфраструктуры, развитие контента, рост аудитории и запуск B2B-модуля маркетплейса.

Год 2 — масштабирование команды, расширение товарной базы, рост монетизации через YouTube, приложения и партнёрства.

Год 3 — устойчивый рост, автоматизация процессов, выход на прибыль \$1,8 млн.

Инвесторский выход — в пределах 3–5 лет.

Кратко опишите ваш сектор (в Казахстане и на международных рынках) и то, как предполагаемый проект будет вписываться в данную сферу.

Проект ALTN развивается на пересечении трёх растущих секторов: цифровые медиа, детский контент и электронная коммерция. В Казахстане и СНГ наблюдается активный спрос на локальный контент, образовательные форматы и цифровые платформы. ALTN предлагает экосистемное решение, охватывающее все три направления, с акцентом на культурную идентичность, технологическую устойчивость и монетизацию. Проект органично вписывается в текущие рыночные тренды и поддерживается государственными приоритетами.

Опишите рыночный потенциал проекта, включая долю рынка, на которую вы ориентируетесь в Казахстане/на международных рынках.

Проект ALTN ориентирован на охват до 5% рынка в сфере онлайн-медиа, детского контента и электронной коммерции в Казахстане за 3 года. Это более 7 миллионов потенциальных

пользователей. В маркетплейсе целим на 1% от общего объёма онлайн-продаж. Ниша локального детского и культурного контента почти свободна — и ALTN закрывает этот пробел. Мы предлагаем продукт, которого не хватает на рынке, и готовы масштабироваться в СНГ.

Опишите конкурентную среду, основных конкурентов и ваши конкурентные преимущества в Казахстане и на международных рынках.

ALTN конкурирует с крупными платформами в e-commerce и медиа, но занимает свободную нишу локального детского контента и поддержки малых производителей. Преимущества — собственные платформы, мобильные приложения, мультязычие, авторская монетизация и культурная идентичность. ALTN ориентирован на Казахстан и адаптацию под рынки СНГ.

Где расположен головной офис, операционные активы и любые другие значимые активы? (город, регион, страна)

Головной офис и основные операционные активы ALTN расположены в городе Шымкент, Республика Казахстан. Здесь сосредоточена управленческая, креативная и производственная команда.

Укажите в каких регионах и городах Казахстана ваша компания будет продавать товары или оказывать услуги в значительном объеме (местоположение существенных заказчиков, производственных активов и т.п.)

Основные регионы и города, где ALTN будет оказывать услуги и продавать товары в значительном объеме:

Шымкент, Алматы, Астана, а также крупные города и области Казахстана — Караганда, Актобе, Туркестанская область, Жамбылская область и Восточно-Казахстанская область.

Фокус — на охват всей территории РК за счёт онлайн-платформ, мобильных приложений и региональных партнёров.

Представлены ли вы на международных рынках, имеете ли существенные доходы/расходы за пределами Казахстана? Предоставьте подробную информацию.

На текущем этапе проект ALTN не имеет юридического присутствия за пределами Казахстана и не получает существенных доходов от международных рынков. Однако часть технической команды

работает удалённо из России и Украины, что формирует умеренные операционные расходы за рубежом. В среднесрочной перспективе планируется масштабирование в страны СНГ, прежде всего Узбекистан, Кыргызстан и Азербайджан.

Опишите возможности НИОКР и инновации, которые проект привносит в отрасль.

ALTN внедряет инновации в цифровой медиа- и e-commerce-сфере: собственные мобильные приложения, кастинговую платформу для детей, AI-персонализацию, мультиязычный контент и систему авторской монетизации. Проект развивает локальные форматы, которых нет на рынке, и создаёт экосистему нового поколения, объединяя технологии, культуру и вовлечённость аудитории.

Информация о проекте (стр. 2)

1. Опишите механизм ценообразования вашего продукта.

ALTN использует комбинированную модель ценообразования. В маркетплейсе действует комиссия с продаж (5–15%) и платные услуги продвижения. В медиа доход идёт от рекламы и партнёрств, для пользователей доступ бесплатный. YouTube монетизируется через AdSense и интеграции. В приложениях — реклама и платные функции. В детском контенте — будущая продажа прав и грантовая поддержка.

2. Кто ваши основные потребители и какова концентрация потребителей?

Основные потребители ALTN — это семейная аудитория (дети, подростки, родители), малый и креативный бизнес, авторы контента, а также молодёжь, потребляющая локальные медиа и e-commerce-сервисы. Концентрация пользователей распределена: ни один сегмент не превышает 30% от общей аудитории, что снижает риски и обеспечивает стабильный спрос со стороны разных групп.

3. Какое основное сырьё вы используете, откуда вы его получаете, каков механизм ценообразования?

Проект ALTN не использует физическое сырьё в традиционном понимании. Основные «ресурсы» — это человеческий капитал (журналисты, авторы, актёры, разработчики) и цифровая инфраструктура (сервера, ПО, оборудование). Контент и технологии создаются внутри команды, часть IT-услуг предоставляют внешние подрядчики. Ценообразование зависит от объёмов, сроков и сложности работ, фиксируется по договору или в рамках гибких ставок.

4. Какие факторы влияют на спрос вашего продукта? Цикличны ли они?

На спрос влияют рост цифрового потребления, интерес к локальному контенту, поддержка государства и рост числа малых производителей. Продукты ALTN востребованы круглый год, с небольшими сезонными колебаниями (например, в праздники или перед учебным годом). Цикличность минимальна — медиа, детский контент и e-commerce остаются актуальными постоянно.

5. Опишите структуру себестоимости производства товаров или оказания услуг.

Себестоимость проекта ALTN формируется за счёт нескольких ключевых блоков: заработная плата команды (контент, IT, маркетинг), затраты на производство контента (съёмки, монтаж, техника, реквизит), расходы на разработку и техническую поддержку цифровых платформ, маркетинговые кампании (продвижение, таргетинг), а также юридическое и административное сопровождение. Основная доля затрат приходится на продакшн и квалифицированные кадры.

6. Опишите структуру операционных расходов.

Структура операционных расходов ALTN включает: фонд оплаты труда (управление, контент, IT, маркетинг), затраты на маркетинг и продвижение (таргетинг, реклама, YouTube), техническое сопровождение платформ и мобильных приложений, расходы на контент-производство (включая съёмки и монтаж), юридические и административные услуги, а также инфраструктурные расходы — хостинг, лицензии, облачные и внешние сервисы.

7. Опишите структуру коммерческих и административно-хозяйственных расходов.

Коммерческие и административно-хозяйственные расходы ALTN включают затраты на рекламу, продвижение, таргетинг, PR-кампании, сопровождение продаж и развитие маркетплейса. В административную часть входят юридические и бухгалтерские услуги, лицензии, документооборот, связь, закупка оборудования, аренда и обслуживание инфраструктуры. Эти расходы обеспечивают стабильную работу и развитие всех направлений проекта.

8. Опишите опыт учредителей в отрасли проекта (в Казахстане и на международных рынках), любые аналогичные проекты, в которых они участвовали. Предоставьте подробную информацию.

Проект ALTN запущен по инициативе Харири Руслана Аднановича, с опытом в розничной торговле более 15 лет. Без внешнего финансирования и профильного опыта он создал с нуля команду, платформу и контент. За первый год проект достиг выручки свыше \$1 млн. Все этапы — от идеи до операционного управления — реализованы при его личном участии.

9. Имеется ли у вас технико-экономическое обоснование или техническое исследование по проекту? Предоставьте подробную информацию.

Да, по проекту ALTN подготовлено полное технико-экономическое обоснование, включающее финансовую модель, поэтапный план реализации, анализ рынка, рисков и стратегии масштабирования. Также оформлена организационная структура и расчёты по операционной эффективности. Все материалы готовы и используются для презентаций, внутреннего планирования и коммуникации с потенциальными инвесторами.

10. Нужны ли вам согласования / разрешения регуляторных органов? Если да, то были ли они получены? Предоставьте подробную информацию и приложите подтверждающие документы.

На текущем этапе проект ALTN не требует специальных лицензий или разрешений от регуляторных органов. Деятельность ведётся в рамках законодательства Республики Казахстан, включая регистрацию в МФЦА. Все необходимые регистрационные процедуры пройдены, компания имеет статус официального средства массовой информации. При расширении направлений (например, образовательных или платёжных сервисов) дополнительные разрешения могут потребоваться, и компания готова их своевременно получить.

11. Имеются ли у вас какие-либо меморандумы о взаимопонимании (MoU), письма о намерениях (LOI) или соглашения о закупках, подписанные с потенциальными клиентами? Предоставьте подробную информацию. Если не подписали, то почему?

На текущем этапе проект ALTN не имеет подписанных MoU, LOI или соглашений о закупках. Основная причина — фокус на построении собственной инфраструктуры, запуске платформ и достижении первых операционных результатов без внешних обязательств. Сейчас мы ведём предварительные переговоры с потенциальными партнёрами и планируем переход к официальным договорённостям после завершения инвестиционного раунда и масштабирования ключевых направлений.

12. Имеются ли у вас какие-либо меморандумы о взаимопонимании (MoU), письма о намерениях (LOI) или соглашения о закупках, подписанные с потенциальными поставщиками? Предоставьте подробную информацию. Если не подписали, то почему?

На текущем этапе проект ALTN не имеет подписанных MoU, LOI или соглашений о закупках с поставщиками. Это связано с тем, что большинство сервисов и материалов — внутренняя

разработка, а также используются гибкие формы сотрудничества (аутсорс, проектная работа). Мы сознательно не заключали долгосрочные обязательства до завершения инвестиционного этапа, чтобы сохранить гибкость в выборе партнёров и оптимизировать затраты.

13. Обращались ли вы или вели переговоры с финансовыми учреждениями развития Казахстана или международными финансовыми организациями для предоставления финансирования? Предоставьте подробную информацию.

На данном этапе проект ALTN не обращался за финансированием в финансовые институты. Основной акцент был на запуск и развитие за счёт собственных средств. Сейчас, после достижения первых результатов, мы готовим проект к подаче в CDIF и рассматриваем сотрудничество с фондами МФЦА, АО "Даму", Астана Хаб и другими международными организациями.

14. Опишите вашу концепцию экологического, социального и корпоративного управления (ESG) и цели в этом направлении в период работы инвестиционного холдинга CDIF (максимум 10-12 лет).

Проект ALTN придерживается принципов ESG. В экологии — цифровизация процессов и снижение ресурсоёмкости. В социальной сфере — создание образовательного и культурного контента, поддержка детей и молодёжи. В управлении — регистрация в МФЦА, прозрачность, подотчётность и развитие устойчивой корпоративной структуры. Цель — долгосрочное развитие с социальной ценностью и ответственным подходом.

15. Опишите, насколько проект уникален для Казахстана в целом или для конкретного региона/города Казахстана. Предоставьте количественную оценку, если это возможно. Каковы неденежные причины, по которым CDIF должен рассмотреть возможность инвестирования в проект?

ALTN — уникальный для Казахстана проект, объединяющий медиа, детский контент и e-commerce в единую цифровую экосистему с локальной идентичностью. Аналогичных решений с такой глубиной и структурой в стране практически нет. CDIF получает возможность поддержать развитие креативной экономики, региональную цифровую инфраструктуру и платформу с высоким социальным и культурным потенциалом, соответствующую ESG и стратегическим приоритетам РК.

Информация о проекте (стр. 3)

1. Какова целевая структура капитала (включая потенциальное участие CDIF)? Какова целевая доля долга и собственного капитала?

Целевая структура капитала проекта ALTN ориентирована на привлечение инвестиций в форме собственного капитала. Потенциальное участие CDIF предполагается в доле до 49% с возможностью выхода в пределах 5–10 лет. На текущем этапе проект не использует долговое финансирование, приоритет — долевое участие. Структура: 100% — собственный капитал, из них до 49% — потенциальная доля CDIF, 0% — долговые средства.

2. Какую сумму долевого или аналогичного финансирования вы планируете привлечь (от CDIF и в целом)? Какую часть долевого финансирования вы уже получили? (подписанный меморандум о взаимопонимании (MoU), письмо о намерениях (LOI), term sheet и т.п.).

Мы планируем привлечь \$2,000,000 в виде долевого финансирования, из которых возможная доля CDIF — до 49%.

На данный момент долевое финансирование не привлекалось, проект реализован исключительно за счёт собственных средств. Подписанных MoU, LOI или term sheet пока нет — это первый официальный раунд привлечения инвестиций. Мы готовы к структурированию сделки и открыты к переговорам на условиях, соответствующих политике CDIF.

3. Опишите сумму акционерного или заемного финансирования, которое предоставит мажоритарный акционер. Предоставьте подробную информацию.

На текущем этапе мажоритарный акционер не планирует предоставлять дополнительное акционерное или заёмное финансирование. Проект реализуется за счёт собственных ресурсов, и основной фокус направлен на привлечение внешнего стратегического инвестора для масштабирования и выхода на следующий этап развития.

4. Какой объем заемного финансирования вы планируете привлечь? Вы уже получили заемное финансирование? Предоставьте подробную информацию. Если долговое финансирование еще не получено, опишите причины.

На текущем этапе проект ALTN не привлекал заёмное финансирование, чтобы избежать долговой нагрузки в начальной фазе. Основной приоритет — долевое участие стратегического инвестора. Однако в случае отказа от equity-сделки мы готовы рассмотреть возможность привлечения заёмного финансирования от CDIF на условиях, соответствующих политике фонда и устойчивости проекта.

5. Опишите использование привлеченных средств.

Привлечённые \$2,000,000 будут направлены на развитие детского контента, расширение маркетплейса, IT-инфраструктуру и мобильные приложения (CapEx — \$1,100,000), а также на

операционные расходы: поддержание команды, продакшн и маркетинг в течение трёх лет (OpEx — \$900,000). Цель — устойчивый рост, масштабирование и выход на прибыльность без долговой нагрузки.

6. Опишите структуру руководства и состав совета директоров. Предоставьте информацию о гражданстве руководства и директоров.

Управление проектом ALTN осуществляет Харири Руслан Аднанович — генеральный и финансовый директор, гражданин Республики Казахстан. Он отвечает за стратегию, финансы и операционную деятельность. Совет директоров на текущем этапе не сформирован, так как проект находится в частной собственности. В случае привлечения инвестора возможна реструктуризация с созданием совета.

7. Опишите структуру акционеров, включая конечных бенефициаров. Предоставьте информацию о гражданстве учредителей.

Единственным акционером и конечным бенефициаром проекта ALTN является Харири Руслан Аднанович, гражданин Республики Казахстан. Он осуществляет полный контроль над проектом, отвечает за стратегическое развитие и финансовое управление. Имущественная и управленческая структура централизована, что обеспечивает прозрачность и оперативность принятия решений.

8. Опишите другие компании в Казахстане, в которых акционеры владеют >50% акций.

В Республике Казахстан акционер владеет более 50% в компании ТОО «ALTN», осуществляющей деятельность в сфере оптово-розничной торговли и управления веб-порталами (СМИ). Компания является действующей и используется для поддержки операционной деятельности и контентного направления проекта ALTN.

9. Опишите любые другие дочерние предприятия и/или совместные предприятия компании.

На текущий момент дочерних и совместных предприятий у компании нет. В марте 2025 года была зарегистрирована компания в Великобритании в рамках стратегии международного масштабирования. Она может использоваться для взаимодействия с иностранными партнёрами и инвесторами. Операционная деятельность пока не начата.

10. Имеются ли другие соинвесторы проекта? Если да, предоставьте подробную информацию.

На текущем этапе в проекте ALTN отсутствуют соинвесторы. Все работы, запуск платформ и развитие осуществлены исключительно за счёт собственных средств учредителя. Привлечение

внешнего инвестора, включая CDIF, рассматривается как первый этап внешнего финансирования для масштабирования проекта.

11. Планируете ли вы использовать какие-либо налоговые льготы от правительства? Предоставьте подробную информацию.

Да, планируем. Проект ALTN зарегистрирован в Международном финансовом центре «Астана» (МФЦА), что даёт право на использование налоговых льгот, включая освобождение от корпоративного подоходного налога, НДС, налога на дивиденды и прирост капитала сроком до 50 лет. Также рассматриваем возможность участия в государственных программах поддержки IT-сектора, креативных индустрий и СМИ в рамках действующего законодательства Республики Казахстан.

12. Планируете ли вы использовать какую-либо другую поддержку в денежной и неденежной форме от правительства Казахстана или какого-либо агентства, связанного с государством?

Да, планируем. ALTN рассматривает возможность участия в программах поддержки от государственных институтов, таких как АО «Даму», Astana Hub, Министерство культуры и информации, а также агентства, работающие в сфере развития креативных индустрий и цифровизации. Это может включать гранты, субсидии, налоговые льготы, консультационную и инфраструктурную поддержку.

13. Пожалуйста, опишите, какую пользу ваш проект приносит для Казахстана в целом, а также на развитие страны или экономики. Предоставьте количественную оценку.

Проект ALTN вносит вклад в цифровизацию, развитие креативной экономики и локального контента в Казахстане. Планируется создание 30+ рабочих мест, поддержка 500+ производителей, выпуск 100+ единиц оригинального контента и охват 7+ млн человек. ALTN не ограничивается текущими направлениями и планирует развивать дополнительные проекты, направленные на долгосрочную ценность и благо общества.

14. Пожалуйста, представьте ваше мнение о возможностях выхода CDIF из проекта на горизонте 10 лет.

Проект ALTN предлагает реальные механизмы выхода для CDIF на горизонте до 10 лет: стратегическая продажа доли, обратный выкуп мажоритарным акционером или привлечение нового инвестора. Учитывая рост выручки и масштабируемость модели, выход возможен уже на 3–5 год. Также допускается частичный выход через дивиденды или поэтапную сделку в зависимости от рыночной ситуации.

Риски проекта

1. Опишите основные операционные/эксплуатационные риски проекта.

Основные риски ALTN связаны с зависимостью от ключевых сотрудников, возможными сбоями в IT-инфраструктуре, колебаниями интереса к контенту и усилением конкуренции со стороны крупных платформ. Также не исключены юридические и нормативные факторы (изменения в законодательстве СМИ, e-commerce, детского контента), которые могут увеличить расходы или усложнить операционные процессы.

2. Опишите основные финансовые риски проекта.

Основные финансовые риски ALTN: длительные циклы монетизации при недостатке оборотных средств, нерегулярные рекламные и партнёрские доходы, колебания курсов валют при оплате IT-услуг, рост цен на оборудование и серверы, а также ограниченный доступ к дополнительному финансированию. Все эти факторы могут влиять на стабильность и темпы развития проекта.

3. Опишите основные рыночные риски проекта.

ALTN подвержен рыночным рискам: конкуренция с крупными e-commerce и медиа, быстрое изменение предпочтений аудитории, возможное падение спроса при экономических кризисах и риски развития IT-среды (блокировки, ограничения). Сокращение платёжеспособности населения и нестабильность цифровых сервисов также могут отразиться на выручке и охвате.

4. Опишите основные юридические риски проекта.

ALTN сталкивается с рисками, связанными с соблюдением авторских и лицензионных прав при создании контента, возможными изменениями в правилах для СМИ и детских проектов, а также защитой данных пользователей. Маркетплейс требует соответствия законам о дистанционной торговле, рекламе и платежах. Несоблюдение норм может привести к штрафам, блокировкам и дополнительным затратам на адаптацию.

5. Опишите основные регуляторные риски проекта.

ALTN подвержен риску изменений законодательства в сферах СМИ, детского контента, e-commerce и защиты персональных данных. Новые требования к лицензиям, онлайн-платежам и налогообложению могут повысить расходы или замедлить развитие. Несоблюдение регуляторных норм способно привести к штрафам, блокировкам и репутационному ущербу.

6. Опишите основные экологические риски проекта.

Для цифрового проекта ALTN прямой экологический след минимален, однако ключевые факторы риска связаны с потреблением электроэнергии (серверы, оборудование) и возможной

утилизацией техники. При масштабировании повышаются требования к инфраструктуре, что может увеличить выбросы CO₂. Дополнительно важны эко-стандарты при контент-производстве и мероприятиях.

7. Опишите основные риски проекта в сфере ИТ.

ALTN сталкивается с рисками в сфере ИТ: кибербезопасность (взломы, утечки данных), технологическое устаревание, сбой серверной инфраструктуры, зависимость от облачных сервисов, сложности масштабирования и дефицит квалифицированных ИТ-специалистов. Любой из этих факторов может привести к простоям, финансовым потерям и отрицательно сказаться на лояльности пользователей.