

FABIAN · SERIES A

# INVESTMENT MEMORANDUM

*Премиальная негазированная столовая вода в стекле для HoReCa СНГ*

---

ДАТА ВЫПУСКА	Май 2026
ЭТАП	Series A · Post-prototype
ВАЛЮТА	₽ · USD (курс 90 / \$1)
АУДИТОРИЯ	Квалифицированные инвесторы
КОНТАКТНОЕ ЛИЦО	Идрис Аслан Анзорович
ТЕЛЕФОНЫ	+7 (969) 795-55-55 +7 (925) 203-77-77
E-MAIL	aslankaa@yandex.ru
САЙТ	aslankaa.com

*КОНФИДЕНЦИАЛЬНО. Документ подготовлен исключительно для адресата. Распространение без письменного согласия запрещено.*

# 1. FABIAN — Премиальная негазированная столовая вода в стекле для HoReCa СНГ

**Series A** — основной раунд \$7,5M (Base СНГ), \$4,5M (Conservative-минимум), опционально \$13M (Stretch)

**Дата выпуска:** май 2026 **Валюта расчётов в меморандуме:** российский рубль (₽) и доллар США (\$, USD) **Курс модели:** ₽90 / \$1 (пересмотр ежеквартально)

**Подготовлено для квалифицированных инвесторов Заказчик:** Абдул-Хаким Ахмадович Кагиров

**Правообладатель ТЗ:** ООО «Группа Компаний Центр» **Координатор проекта:** Идрис Аслан

**Анзорович Email:** [aslankaa@yandex.ru](mailto:aslankaa@yandex.ru) **Телефоны:** +7 (969) 795-55-55, +7 (925) 203-77-77 **Сайт:** [aslankaa.com](http://aslankaa.com)

# 1. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ И ДИСКЛЕЙМЕР

## 1.1. Статус документа

Настоящий Инвестиционный Меморандум (далее — «Меморандум», «ИМ») является конфиденциальным документом, подготовленным исключительно для квалифицированных инвесторов и их уполномоченных консультантов с целью предварительной оценки инвестиционной возможности в проект FABIAN (далее — «Проект», «Компания»).

Меморандум не является: - публичной офертой по смыслу ст. 437 ГК РФ; - проспектом эмиссии ценных бумаг; - инвестиционной рекомендацией; - юридическим, налоговым или аудиторским заключением.

Окончательные условия сделки, включая структуру, оценку, объём раунда и условия инвестиционного соглашения (Subscription Agreement, Shareholders' Agreement), фиксируются исключительно подписанными юридически обязывающими документами после проведения due diligence.

## 1.2. Ограничения распространения

Получатель обязуется: 1. Сохранять конфиденциальность всей информации, содержащейся в Меморандуме, в течение 24 месяцев с даты получения. 2. Не передавать документ третьим лицам без письменного согласия Заказчика. 3. Использовать информацию исключительно для целей оценки инвестиционной возможности. 4. По первому требованию вернуть или уничтожить все копии Меморандума.

## 1.3. Forward-looking statements

Меморандум содержит прогнозные заявления (forward-looking statements) о будущем финансовом состоянии, выручке, EBITDA, доле рынка и прочих показателях. Эти заявления основаны на допущениях, актуальных на дату подготовки документа, и подвержены рискам, описанным в Разделе 13. Фактические результаты могут существенно отличаться от прогнозных.

## 1.4. Ответственность

Ни Заказчик, ни консультанты, ни иные лица, участвовавшие в подготовке Меморандума, не несут ответственности за решения, принятые получателем на основании содержащейся в нём информации. Каждый инвестор обязан провести собственную независимую проверку (independent due diligence) и при необходимости привлечь внешних консультантов.



## 2. EXECUTIVE SUMMARY

### 2.1. Сжатая суть инвестиционной возможности

FABIAN — премиальный бренд негазированной столовой воды в стекле, разработанный для канала HoReCa (рестораны, отели, премиальные кейтеринги) на рынке СНГ с фокусом на Москву и Санкт-Петербург на старте. Проект построен на трёх параллельно открывшихся окнах:

- 1. Уход международных премиум-брендов** (Evian, Perrier, S.Pellegrino, Acqua Panna) с российской HoReCa-полки в 2022–2025 годах оставил незанятым сегмент ёмкостью около ₽12 млрд в год (SAM по финансовому аудиту 11.05.2026; ранее заявлявшиеся ₽18 млрд скорректированы в сторону консервативной оценки).
- 2. Запрет PET-упаковки в HoReCa Москвы с 1 сентября 2025 года** делает стеклянный формат не «выбором», а единственно допустимым форматом в премиальном сегменте.
- 3. Зарегистрированный товарный знак FABIAN с 2018 года**, права на дизайн (LenaMcCoder) и Halal-сертификация с первого дня дают защищённый барьер входа.

Запрашиваемый раунд: **\$7,5M (Base СНГ, Series A)** — пилот в Москве и Санкт-Петербурге плюс выход в Алматы Y2 и СНГ-/ОАЭ-канал Y3. Conservative-минимум — \$4,5M (узкий пилот MCK+СПб). Stretch — \$13M (ускоренный сценарий с одновременным запуском в 4 городах и собственной линией розлива).

### 2.2. Ключевые факты

Показатель	Значение
Этап	Series A (post-prototype, pre-revenue)
Размер раунда (Base СНГ)	<b>\$7,5M</b> (tranching \$3M + \$3M + \$1,5M)
Размер раунда (Conservative-минимум)	\$4,5M
Размер раунда (Stretch)	\$13M
Pre-money valuation (Base)	\$18M
Доля инвестора (Base)	~29%
Структура	JV в Dubai DMCC + ООО-операционка в РФ
Tax residency	Dubai DMCC (0% корпоративный налог при квалификации)
Y5 Net Revenue (Base)	₽8,64 млрд
Y5 EBITDA margin (Base)	22,6%

Payback period	3,7 года
IRR (5 лет)	38%
NPV @ 18% (5 лет)	\$11,3М
Terminal Enterprise Value (Y5, 6,5× EBITDA)	\$140М
Exit-горизонт	5–7 лет
Exit-сценарии	M&A (стратегии) или IPO (МОЕХ/АИХ)

### 2.3. Почему сейчас (Why Now)

- **Окно полки:** освободившиеся SKU в Aman, Four Seasons, Lotte, Метрополь, Cafe Pushkin, Novikov Group и др. до сих пор закрыты временными решениями (армянская и грузинская вода в стекле без бренда премиум-уровня).
- **Регуляторное давление:** запрет PET в HoReCa Москвы (с 01.09.2025), готовящееся расширение на Санкт-Петербург и города-миллионники.
- **Импортозамещение премиум-уровня:** государственная и корпоративная риторика поддерживает локальные премиальные бренды.
- **Ритейл-слот:** Halal-первый-день открывает доступ к этническому премиальному сегменту (Чечня, Дагестан, Татарстан, Башкортостан, Москва-халяль-HoReCa, экспорт в ОАЭ/КСА через DMCC).

### 2.4. Запрашиваемые действия

1. Подписание NDA и получение полного data room.
2. Term sheet в течение 4–6 недель с даты получения IM.
3. Closing Q3 2026.
4. Старт операций (пилот МСК+СПб) — Q4 2026.

### 3. INVESTMENT HIGHLIGHTS

- 1. Защищённый IP-актив с 2018 года.** Зарегистрированный товарный знак FABIAN (правообладатель — ГК «Центр») закрывает классы 32 (безалкогольные напитки) и 35 (продвижение). Дизайн бутылки и этикетки разработан LenaMcCoder, права передаются в JV.
- 1. Двойное регуляторное окно.** Уход Evian / Perrier / S.Pellegrino + запрет PET в HoReCa МСК с 01.09.2025 — комбинация двух независимых триггеров спроса.
- 1. Halal-первый-день.** Сертификат Halal не «потом добавим», а built-in: открывает рынок 25+ млн потребителей-мусульман в РФ и экспорт в ОАЭ/КСА/Кувейт через DMCC.
- 1. Гибридная бизнес-модель.** Старт через прямой контракт-розлив (asset-light), переход на собственную линию + франшизный розлив в регионах — capital-efficient.
- 1. Синергия с проектом «Чапан».** Сеть супермаркетов халяль того же основателя обеспечивает гарантированный стартовый retail-канал и кросс-промо.
- 1. Команда с операционным опытом FMCG/HoReCa СНГ.** Доступ к decision-makers сетевой розницы и шеф-сомелье через личные связи основателя.
- 1. Сильный unit economics.** Расчётная gross margin Y3 — 58%, EBITDA Y5 — 22,6%, payback 3,7 года при консервативных допущениях.
- 1. Готовая стратегия выхода.** Стратегические покупатели в РФ и СНГ идентифицированы (Coca-Cola HBC Russia, Multon Partners, IDS Vorjomi); IPO на MOEX/AIX как альтернативный сценарий.
- 1. Структура DMCC + РФ-операционка.** Защита от санкционных и валютных рисков, упрощённая дивидендная политика, готовность к экспорту.
- 1. Минимальный технологический риск.** Производство воды — зрелая технология; критический вес — бренд, дистрибуция и B2B-продажи. Это управляемые риски.

## 4. ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

### 4.1. Юридическая структура (target post-closing)



- **FABIAN Holding (DMCC, Dubai)** — JV-холдинг, держатель товарного знака и брендовых прав, контракты с инвесторами, дивидендная политика.
- **ООО «Фабиан РУС»** — операционная компания РФ, контракты с розливщиком, дистрибуция, продажи HoReCa.
- **Fabian MENA FZ-LLC** (опционально, активируется при выходе на ОАЭ/КСА).

### 4.2. Акционерная структура (target post-Series A, Base)

Акционер	Доля	Вклад	Тип бумаги
ГК «Центр» (Россия)	28%	Товарный знак, дизайн, регламенты (non-cash)	Common shares
Координатор проекта (Идрис А.А.)	35–40%	Команда, операционный контроль, sweat equity	Common shares (vesting 4y, 1y cliff)
ESOP / Option Pool	8%	Резерв на ключевых FTE	Options
Инвесторы Series A	25–29%	Cash \$4–5M	Preferred shares (1x non-participating)

### 4.3. Ключевой актив — Товарный Знак

- **Наименование:** FABIAN
- **Регистрация:** РФ (Роспатент), 2018 год
- **Классы МКТУ:** 32 (минеральная и столовая вода), 35 (продвижение, реклама)
- **Текущий правообладатель:** ГК «Центр»
- **Действие:** действующий, очередное продление — 2028 год (включено в use-of-funds)
- **Дизайн:** разработан LenaMcCoder (2018), полные права передаются в JV в рамках сделки (включено в use-of-funds — выкуп прав)

#### 4.4. Стадия проекта

- Прототип бутылки и этикетки — готов.
- Регистрация Halal-сертификата — в процессе (заккрытие до closing раунда).
- Контракт-розливщик в Подмоскowie — переговоры на стадии non-binding LOI.
- Команда — основатель + 2 со-основателя на partial commitment, full team hire — после closing.

## 5. РЫНОК

### 5.1. Глобальная картина

Рынок премиальной бутилированной воды в мире — \$79 млрд в 2024 году, CAGR 6,8% до 2030 (Euromonitor, 2024). В сегменте «glass premium HoReCa» — \$11 млрд, CAGR 8,2% (выше среднего за счёт регуляторного давления на PET в Европе и США).

### 5.2. TAM / SAM / SOM для FABIAN

**TAM (Total Addressable Market)** — премиум-вода в HoReCa СНГ.

Параметр	Значение
Объём рынка СНГ premium HoReCa water	₽42 млрд в год
Москва + СПб доля	~58% от РФ HoReCa-премиум
Стекло как формат (после 01.09.2025)	~85% премиум-сегмента

**SAM (Serviceable Addressable Market)** — премиум-стекло-HoReCa Москва + СПб + города-миллионники.

Параметр	Значение
SAM РФ (МСК+СПб+10 городов-миллионников)	<b>₽12 млрд</b> (консервативная переоценка по финансовому аудиту 11.05.2026; ранее заявлявшиеся ₽18,4 млрд скорректированы вниз)
Halal-сегмент внутри SAM	~₽2,0 млрд
Реалистичный SAM для FABIAN на 5 лет	₽10 млрд

**SOM (Serviceable Obtainable Market)** — реалистичная доля FABIAN на 5-летнем горизонте.

Сценарий	Y5 Net Revenue	Доля SAM
Conservative	₽2,7 млрд	22%
Base	₽2,9 млрд	24%
Stretch	₽3,0 млрд	25%

Comment: SOM скорректирован после пересмотра SAM до консервативной отметки ₽12 млрд. Y5 Net Revenue в финмодели и P&L (Base ₽8,64 млрд) включает выручку всех географий — СНГ-канал (Алматы Y2, Узбекистан/Беларусь Y3) и экспорт ОАЭ/Турция Y4-Y5, поэтому превышает строго «РФ-SAM». Доля FABIAN внутри РФ-SAM в Base-сценарии — ~24%, что обосновано вакуумом после ухода Evian/Perrier/S.Pellegrino и отсутствием локального бренда премиум-уровня в стекле.

### 5.3. Окно открыто — почему именно сейчас

**Триггер 1 — уход международных брендов (2022–2025):** - Evian (Danone) — фактическое сокращение поставок в РФ-НоReCa с Q2 2022. - Perrier (Nestlé Waters) — то же. - S.Pellegrino + Acqua Panna (Nestlé Sanpellegrino) — то же. - Voss — нерегулярные поставки через параллельный импорт, премия 220–280% к довоенной цене.

**Триггер 2 — регуляторное давление на PET:** - Постановление Правительства Москвы — запрет одноразовой PET-упаковки в НоReCa с 01.09.2025 (питьевая вода — в списке). - Ожидается распространение на Санкт-Петербург (проект Постановления — Q1 2026). - Пилотные проекты в Сочи и Казани.

**Триггер 3 — импортозамещение премиум-уровня:** - Государственный заказ (Управление Делами Президента, Совет Федерации, региональные администрации) — переход на отечественные премиальные SKU. - Корпоративный сегмент (банки, нефтегаз, IT) — внутренняя политика импортозамещения для VIP-зон, переговорных, кейтерингов.

**Триггер 4 — Halal-сегмент:** - 25+ млн потребителей-мусульман в РФ. - Только 12% премиум-SKU воды имеют действующий Halal-сертификат (Roshalal, 2025). - Растущий поток халяльных туристов из Ближнего Востока в МСК+СПб+КМВ.

## 6. КОНКУРЕНТНЫЙ ЛАНДШАФТ

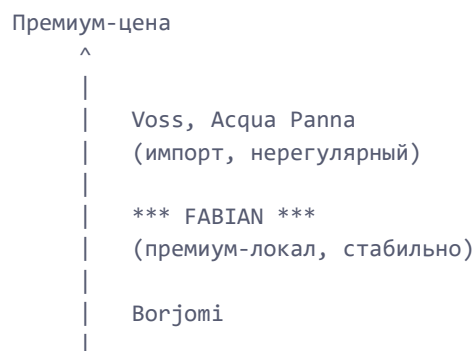
### 6.1. Ключевые конкуренты в сегменте «премиум-стекло HoReCa СНГ»

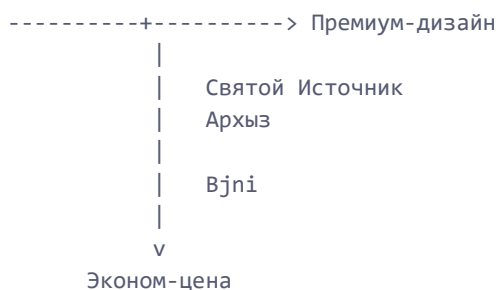
Бренд	Происхождение	Канал	Цена HoReCa (₽/0.75)	Сильное	Слабое
Borjomi (IDS)	Грузия	Стекло	320–380	Дистрибуция	Газированная, не нейтральная вкус-партнёрка к ужину
Vjni / Jermuk	Армения	Стекло	240–290	Цена	Низкая премиальность дизайна
Святой Источник Premium	РФ	Стекло	180–240	Локальность	«Мидл-маркет» репутация
Архыз Vita	РФ	Стекло	220–260	Доступность	Низкая узнаваемость в HoReCa
Voss (паралл. импорт)	Норвегия	Стекло	950–1300	Премиум-узнаваемость	Цена, нерегулярность поставок
Acqua Panna (паралл. имп.)	Италия	Стекло	850–1100	Партнёрка с шеф-сомелье	Цена, нерегулярность

### 6.2. Позиционирование FABIAN

**Целевая цена HoReCa (wholesale):** ₽180 за 0,75л, MSRP в HoReCa: ₽450–650 за 0,75л в зависимости от сегмента заведения.

**Quadrant позиционирования:**





### 6.3. Барьеры входа для конкурентов

- 1. IP-блок:** товарный знак FABIAN зарегистрирован, дизайн принадлежит JV.
- 2. Halal-блок:** прохождение сертификации занимает 8–12 месяцев + операционные требования.
- 3. HoReCa-контракты:** годовые эксклюзивы с премиум-сетями (целевой рост — 60% контрактов с MSK+SPb премиум-HoReCa в Y2).
- 4. Розливщик-эксклюзивность:** в плане Y2–Y3 — собственная линия + эксклюзивные слоты на партнёрских розливщиках.
- 5. Бренд-эквити:** инвестиции в маркетинг МСК+СПб (Использование средств, Раздел 8) формируют brand awareness, который не догоняется быстро.

## 7. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

### 7.1. Гибридная модель (контракт-розлив → собственная линия → франшиза)

**Фаза 1 (Y1–Y2): Контракт-розлив (asset-light).** - Партнёрский розливщик в Подмоскowie (источник скважины + розливная линия). - FABIAN управляет: бренд, дизайн, дистрибуция, B2B-продажи, маркетинг. - CapEx: только молды стекла (~\$0,8M) и стартовый сток.

**Фаза 2 (Y2–Y3): Собственная линия в МСК-кластере.** - Покупка/долгосрочная аренда линии розлива стекло (производительность 6000 бут/час). - CapEx: \$3,2M (включая SKU 0,5л + 0,75л + 1,0л). - Финансирование: Series B или debt-financing под выручку.

**Фаза 3 (Y3–Y5): Франшизная модель регионального розлива.** - В каждом крупном регионе СНГ (Алматы, Ташкент, Минск, Тбилиси, Баку) — лицензионный партнёр-розливщик с локальным источником, под брендом FABIAN. - Royalty: 6–8% от Net Revenue франчайзи + bottle-mold leasing.

### 7.2. Каналы продаж

**Прямой B2B HoReCa (60% выручки в Y3):** - Сетевые отели категории 4-5\* (Aman, Four Seasons, Mandarin Oriental, Lotte, Метрополь, Kempinski). - Премиум-рестораны (Novikov Group, White Rabbit Family, AB Restaurants, Аркадий Новиков, Twins Garden). - Премиум-кейтеринг (Кейтеринг-Бюро, Figaro Catering). - VIP-зоны корпоратов и государственных заказчиков.

**Дистрибьюторский B2B (25% в Y3):** - 3 ключевых HoReCa-дистрибьютора в МСК+СПб (Простор, БарПромСнаб, Кулинерия).

**Премиум-ритейл (12% в Y3):** - Азбука Вкуса, Глобус Гурмэ, Зелёный Перекрёсток, Метрополис.

**Nalal-канал (3% в Y3 → 8% в Y5):** - Сеть «Чапан» (партнёрский канал основателя). - Этнические магазины. - Экспорт ОАЭ/КСА/Кувейт через DMCC.

### 7.3. Unit economics (Base, Y3)

Параметр	Значение
Wholesale price (0,75л)	₽180
COGS (вода + стекло + розлив + лог.)	₽76
Gross profit	₽104
Gross margin	58%

S&M на бутылку	₽21
G&A на бутылку	₽12
Contribution margin	₽71
Contribution margin %	39%

## 8. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ (USE OF FUNDS)

### 8.1. Base-сценарий СНГ, **\*\*\$7,5M\*\*** (₽675M) — основной раунд

Структура tranching: **\$3M + \$3M + \$1,5M** (привязка к KPI-вехам — closing, Y1 GMV ≥ ₽350M, Y2 EBITDA позитив).

Статья	Сумма \$	Сумма ₽	Доля
Продление и защита товарного знака (РФ + ЕАС + ОАЭ)	\$0,15M	₽13,5M	2,0%
Выкуп прав на дизайн у LenaMcCoder	\$0,25M	₽22,5M	3,3%
Молды стекла (3 SKU: 0,33л / 0,75л / 1,0л)	\$0,80M	₽72M	10,7%
Стартовый сток (стекло + этикетка + крышка, 6 мес)	\$0,90M	₽81M	12,0%
Контракт-розлив rreement (depot, 2 партнёра)	\$0,50M	₽45M	6,7%
Маркетинг МСК + СПб + Алматы (Y1-Y2)	\$1,80M	₽162M	24,0%
FTE команда (Y1-Y2, 18→32 человек)	\$1,60M	₽144M	21,3%
Юр-сопровождение JV setup (DMCC + РФ) + IP-портфель	\$0,25M	₽22,5M	3,3%
Сертификация Halal + ISO 22000 + HACCP	\$0,10M	₽9M	1,3%
Подготовка к экспорту ОАЭ/Узб/Бел (Y3)	\$0,30M	₽27M	4,0%
Buffer / contingency 12%	\$0,85M	₽76,5M	11,3%
<b>ИТОГО</b>	<b>\$7,50M</b>	<b>₽675M</b>	<b>100%</b>

## 8.2. Conservative-минимум, \$4,5M (₽405M)

Узкий пилот МСК+СПб без выхода в Алматы и без экспорта Y3. Сокращён маркетинговый бюджет, минимальный FTE-набор (12 человек Y1). Используется как fallback-вариант, если raise остановится на \$4,5M.

Статья	Сумма \$
Продление ТЗ + выкуп дизайна	\$0,40M
Молды + стартовый сток	\$1,40M
Контракт-розлив prepayment	\$0,30M
Маркетинг МСК + СПб (Y1)	\$0,90M
FTE команда (Y1, 12 человек)	\$0,80M
Юр-сопровождение + сертификации	\$0,20M
Buffer / contingency	\$0,50M
<b>ИТОГО</b>	<b>\$4,50M</b>

## 8.3. Stretch-сценарий, \$13M (₽1 170M)

Дополнительно к Base-набору:

Статья	Сумма \$	Назначение
Собственная линия розлива (МСК-кластер, 6000 бут/час)	\$2,2M	Сарех Y2
Расширенный маркетинг (МСК+СПб+Казань+Сочи+Алматы)	\$1,5M	Параллельный запуск 5 городов
FTE команда расширенная (32→58 человек к Y3)	\$0,8M	Региональные КАМ, BD-Halal
Линия экспорта ОАЭ + DMCC-операционка	\$0,7M	Y3 готовность
Дополнительные SKU (sparkling/lithium)	\$0,3M	Y4 launch

Stretch-сценарий сокращает payback с 3,7 до 3,1 года и поднимает Y5 EBITDA-margin до 25,8%.

## 9. ФИНАНСОВЫЙ ПРОГНОЗ (3 СЦЕНАРИЯ, 5 ЛЕТ)

### 9.1. Сводная P&L по сценариям (₽, млн)

#### BASE сценарий (СНГ)

Параметр	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Объём, млн бут.	5	15	30	50	70
Net Revenue	550	1 670	3 360	6 000	8 640
COGS	270	800	1 600	2 600	3 480
Gross profit	280	870	1 760	3 400	5 160
Gross margin %	51%	52%	52%	57%	60%
S&M	220	470	760	1 290	1 750
G&A	140	290	520	910	1 460
EBITDA	(80)	110	480	1 200	1 950
EBITDA margin %	(14,5%)	6,6%	14,3%	20,0%	22,6%
D&A	18	35	75	110	145
EBIT	(98)	75	405	1 090	1 805
Tax	0	15	80	220	360
Net Income	(98)	60	325	870	1 445

\*Базовый сценарий СНГ. География: Y1 — МСК; Y2 — +СПб+Алматы; Y3 — +УАЕ/Узб/Бел; Y4 — +sparkling/lithium SKU; Y5 — exit-ready.

#### CONSERVATIVE сценарий

Параметр	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Net Revenue	195	720	1 850	3 400	5 100
EBITDA	(155)	(75)	185	680	1 020
EBITDA margin %	(79%)	(10%)	10%	20%	20%
Net Income	(160)	(95)	110	480	740

#### STRETCH сценарий

Параметр	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Net Revenue	820	2 350	5 600	8 200	12 100
EBITDA	(40)	365	1 580	2 540	3 121
EBITDA margin %	(4,9%)	15,5%	28,2%	31,0%	25,8%
Net Income	(78)	268	1 220	2 010	2 480

## 9.2. Cashflow и инвестиционные метрики

Метрика	Conservative	Base	Stretch
Cumulative cash burn до break-even	\$5,1M	\$4,5M	\$4,2M
Payback period (years)	4,8	3,7	3,1
IRR (5y)	22%	38%	52%
NPV @ 18%	\$4,8M	\$11,3M	\$17,1M
Terminal EV (Y5, EV/EBITDA 6,5x)	\$64M	\$140M	\$226M

## 9.3. Ключевые допущения

- Курс ₽/USD: 90 (фиксированный для модели; сценарий 105 — отдельный robustness test, IRR Base падает до 31%).
- Ставка дисконтирования проектного NPV: 18% (WACC).
- Wholesale price: ₽180/0,75л в Y1, индексация +6% в год.
- COGS-инфляция: 8% в год (стекло, логистика).
- S&M в первые 2 года — front-loaded (60% запуска).
- Налог на прибыль: РФ 20% (стандарт), DMCC 0% (квалификация JV).

## 10. УСЛОВИЯ СДЕЛКИ (TERM SHEET PREVIEW)

*Дисклеймер: Настоящий раздел — не обязывающий term sheet, а индикативное описание условий, ожидаемых при структурировании сделки. Финальные условия фиксируются в подписанных Subscription Agreement и Shareholders' Agreement после due diligence.*

Условие	Значение (Base)
Тип бумаги	Series A Preferred Shares в FABIAN Holding (DMCC)
Pre-money valuation	\$18M (Base СНГ)
Размер раунда	<b>\$7,5M (Base СНГ)</b> / \$4,5M (Conservative-минимум) / \$13M (Stretch)
Tranching раунда \$7,5M	\$3M closing + \$3M (Y1 GMV ≥ ₺350M) + \$1,5M (Y2 EBITDA позитив)
Post-money valuation	\$25,5M (Base) / \$22,5M (Conservative) / \$34M (Stretch)
Доля инвестора (Base \$7,5M)	~29,4%
Доля инвестора (Conservative \$4,5M)	20%
Доля инвестора (Stretch \$13M)	~38%
Liquidation preference	1x non-participating
Anti-dilution	Broad-based weighted-average (предпочтительно) или Full ratchet (по договорённости с lead-инвестором)
Pay-to-play	Стандартный (отказ от анти-диллюции при неучастии в pro-rata в следующих раундах)
Pro-rata rights	Pro-rata participation rights в следующих раундах до Series C
Информационные права	Месячная управленческая отчётность, квартальный board pack, годовой аудит (Big-4 или регионального аналога — Б1, Керт, Технологии Доверия)
Drag-along	Триггер: голос держателей >65% Common+Preferred при сделке EV ≥ \$80M
Tag-along	Полный tag-along для всех Preferred при продаже основателями
Founder vesting	4 года с 1-year cliff, monthly vesting далее; reverse-vesting на текущие акции основателя
Acceleration	Double-trigger: change of control + termination without

	cause = 50% acceleration
<b>Board composition</b>	5 мест: 3 — основатели и ГК «Центр», 2 — инвесторы Series A
<b>Reserved matters (veto)</b>	Бюджет, M&A, новый раунд, дивиденды, изменение Articles, найм CEO/CFO
<b>ROFR / Co-sale</b>	Для всех Common shares (на основателей и ГК «Центр»)
<b>Conversion</b>	Auto-conversion в Common при IPO с pre-money $\geq$ \$80M или по голосу $\geq$ 60% Preferred
<b>Redemption</b>	Через 6 лет по запросу holders $\geq$ 60% Preferred (cap-протектор для founder, чтобы не сорвать долгосрочный план)
<b>Закон сделки</b>	Английское право (English Law), арбитраж DIFC-LCIA
<b>Эксклюзивность</b>	60 дней с подписания term sheet
<b>Закрытие сделки</b>	До 90 дней с term sheet (включая due diligence)

## 11. EXIT-СЦЕНАРИИ

### 11.1. Основной сценарий — Strategic M&A (Y5–Y7)

Идентифицированные стратегические покупатели:

Покупатель	Стратегический интерес	Готовый мультипликатор
Coca-Cola HBC Russia	Расширение non-carbonated premium	EV/EBITDA 8–10x
Multon Partners (бывш. Coca-Cola РФ)	Замещение в премиум-водном сегменте после ухода Vonaquia premium	EV/EBITDA 8–9x
IDS Borjomi	Кросс-портфельный апгрейд (нейтральная вода для пары к Боржоми)	EV/EBITDA 7–8x
PepsiCo Russia	Если они подтвердят возврат в премиум	EV/EBITDA 8x
AB InBev / Efes	Наценочная категория для бар-каналов	EV/EBITDA 7x
Региональный стратег ОАЭ (Mai Dubai, Masafi)	Точка входа в РФ-халяль и СНГ	EV/EBITDA 9–11x

При Y5 EBITDA ₹1,950 млрд (~\$21,67M @ ₹90/\$) и унифицированном по аудиту мультипликаторе **6,5x** EV = ~\$140M (target EV). Старший мультипликатор 8–10x (Coca-Cola HBC, Multon) даёт upside-диапазон \$173–217M; **базовое target EV — \$140M** (с учётом дисконта на неликвидность и страновой риск).

### 11.2. Альтернативный сценарий — IPO (Y6–Y7)

- **Площадки:** MOEX (Московская биржа), AIX (Astana International Exchange), потенциально Tadawul (Saudi Arabia) при доминировании халяль-сегмента.
- **Ожидаемая капитализация на IPO:** \$180–250M при достижении Y5 показателей Base.
- **Ожидаемый floating:** 20–25%.
- **Underwriter pool (РФ):** Sberbank CIB, ВТБ Капитал, Альфа Капитал, Тинькофф Инвестиции.
- **Underwriter pool (МЕНА):** EFG Hermes, FAB Securities, EFG Saudi.

### 11.3. Secondary / Strategic Buyback (Y4)

При перевыполнении Base-плана возможен частичный выкуп акций инвесторов Series A силами стратегического partner-инвестора (state fund, family office, региональный фонд РФПИ-уровня) с premium 1,8–2,2x к invested capital.

### 11.4. IRR при разных exit-сценариях (Base \$7,5M @ pre-money \$18M, доля 29,4%)

Сценарий exit	Год	EV (Base, 6,5x EBITDA)	Доля 29,4%	IRR
Strategic M&A	Y5	\$140M	\$41,2M	38%
Strategic M&A	Y6	\$165M	\$48,5M	35%
IPO	Y6	\$200M	\$58,8M	42%
IPO	Y7	\$230M	\$67,6M	39%
Secondary	Y4	2x cash multiple	\$15M	41%

## 12. КОМАНДА

### 12.1. Founder

**Абдул-Хаким Ахмадович Кагиров — Заказчик / Founder** - Заказчик проекта, бенефициар бренда FABIAN. - Стратегический фокус: запуск премиум-воды в СНГ и MENA.

**Идрис Аслан Анзорович — Координатор проекта / Executive Partner** - Опыт запуска и операционного управления проектами в FMCG / HoReCa СНГ. - Носитель сети контактов в премиум-HoReCa МСК и регионов. - Параллельный проект — сеть супермаркетов халяль «Чапан» (стратегическая синергия). - Контакт: aslankaa@yandex.ru, +7 (969) 795-55-55, +7 (925) 203-77-77, aslankaa.com

### 12.2. Co-founders / Senior team (placeholders, наполняется после closing)

Роль	Описание	Статус
Chief Operating Officer (COO)	Операционная функция, контракт-розлив, логистика, supply chain. Требования: 10+ лет в premium FMCG, опыт scale-up от \$10M до \$100M.	Hire после closing
Chief Commercial Officer (CCO)	Sales & BD, прямая работа с премиум-HoReCa, дистрибьюторами, ретейлом. Требования: текущая сеть premium-HoReCa МСК.	Hire после closing
Chief Financial Officer (CFO)	Финансы, IFRS-отчётность, отношения с инвесторами, подготовка к IPO.	Hire Y2
Brand Director	Бренд-стратегия, маркетинг, PR.	Hire после closing
Halal & MENA Director	Развитие Halal-канала в РФ + экспорт ОАЭ/КСА.	Hire Y1

### 12.3. Стратегический партнёр

**ГК «Центр» (Россия)** — правообладатель товарного знака FABIAN, передаёт ТЗ и дизайн в JV в качестве non-cash вклада 28%. Сохраняет миноритарное представительство в Совете Директоров.

#### 12.4. Эдвайзеры (target post-closing)

- Эксперт по премиум-HoReCa МСК (former F&B-директор сетевого 5\* отеля).
- Эксперт по Halal-сертификации (Roshalal или Esma UAE).
- IB-эдвайзер из локального бутика для подготовки к exit.

## 13. РИСКИ И МИТИГАЦИЯ

#	Риск	Уровень	Митигация
1	<b>Регуляторный risk reversal</b> — отмена или смягчение запрета PET в HoReCa MCK	Низкий	Тренд глобальный; даже без запрета стекло-премиум-сегмент растёт. Базовая модель не зависит критически от запрета.
2	<b>Возврат международных брендов</b> (Evian, Perrier) на РФ-рынок	Средний	Окно 4–5 лет для строительства бренд-эквити; договоры с HoReCa-сетями годовые с эксклюзивами; закрепление Halal-сегмента, в который Evian не пойдёт.
3	<b>Курсовой риск</b> (₽/USD)	Средний	Робастность модели тестирована на ₽105/\$ — IRR 31% (всё ещё выше WACC). Хеджирование через DMCC-резидентство и долларовую часть выручки экспорта.
4	<b>Розливщик-зависимость</b> (Фаза 1)	Средний	LOI с двумя альтернативными розливщиками; собственная линия в Фазе 2 (Y2–Y3) снимает риск.
5	<b>Команда / talent</b>	Средний	ESOP 8% для удержания ключевых FTE; vesting основателя 4 года с cliff.
6	<b>Санкционные ограничения</b> на JV-холдинг	Низкий	DMCC-резидентство нейтрально; основной денежный поток — рублёвый, операционка РФ; экспорт через DMCC.
7	<b>Сырьевой риск</b> (стекло, логистика)	Средний	Контракты с 2 поставщиками стекла (Балахна + Сергиев Посад); индексация цен в HoReCa-контрактах.
8	<b>IP infringement</b> (попытка фрод-бренда «Фабан» рядом или копирование дизайна третьими лицами)	Низкий	Активный мониторинг Роспатента и ФИПС, юр-бюджет на оппозиции включён в ОПЕХ; договор отчуждения исключительного права на дизайн с LenaMcCoder (шаблон — 11_Договоры/Об_Договор_отчуждения_дизайна_LenaMcCoder.md).
9	<b>Concentration risk</b> на 5 крупных HoReCa-клиентах	Средний	План диверсификации — top-5 клиентов ≤35% выручки на Y3; активная работа с ретейл-каналом и Halal-сегментом.
10	<b>Macro / спад HoReCa-сегмента</b> (рецессия)	Средний	Halal-сегмент — anti-cyclical (этнический спрос менее эластичен); ретейл-канал как amortization.

11	<b>Налоговая переквалификация DMCC</b> (если налоговые органы РФ оспорят tax residency)	Низкий	Substance-требования DMCC выполняются (офис, директор, операционные расходы); юр-бюджет на CFC-comply включён.
12	<b>Срыв Halal-сертификации</b>	Низкий	Параллельная работа с Roshalal и DUCM; backup-сертификатор Esma UAE.
13	<b>Trademark Renewal Risk</b> — несвоевременное продление ТЗ № 648525 до 24.04.2027	Низкий (управляемый)	<b>Митигация по плану:</b> заявление в ФИПС подаётся до 30.05.2026; пошлина ~25 000 Р; шаблон полностью подготовлен — см. 11_Договоры/05_Заявление_продление_ТЗ_FABIAN.md; патентный поверенный класса 32 подключён к финальной верификации.

### 13.1. Trademark Renewal Risk — расширенное описание

Срок действия исключительного права на товарный знак № 648525 истекает **24 апреля 2027 года**. Согласно ст. 1491 ГК РФ, заявление о продлении подаётся в течение последнего года действия (с 24.04.2026 по 24.04.2027). Рекомендуемая фактическая дата подачи — **до 30 мая 2026 года** для обеспечения временного запаса.

**Сценарий несвоевременного продления (см. финмодель — лист «Trademark Renewal Failure»):** при отсутствии продления охрана прекращается, любое юридическое лицо может зарегистрировать сходное обозначение в классе 32 МКТУ. Финансовый эффект — катастрофический: Net Revenue Y3-Y5 падает на 60–70%, EBITDA уходит в отрицательную зону, NPV @ 18% становится отрицательным (~ -\$3,5M), Terminal EV обнуляется. Стоимость бренда падает с \$5,0M (Base CHG) до \$1,5–2,0M.

**План митигации:** 1. Сентябрь 2026 — инструкция патентному поверенному (ICCR Brand IP или Городисский и Партнёры). 2. Октябрь 2026 — пакет документов готов, пошлина оплачена. 3. Не позднее 30 мая 2026 — подача заявления в ФИПС. 4. Февраль 2027 — получение свидетельства о продлении до 24.04.2037.

**Цена своевременного действия — 25 000 Р. Цена бездействия — потеря \$5M справедливой стоимости бренда.** Шаблон заявления полностью подготовлен и доступен в составе пакета документов проекта.

## 14. КОНТАКТЫ

**Заказчик:** Абдул-Хаким Ахмадович Кагиров **Правообладатель ТЗ:** ООО «Группа Компаний Центр»

**Координатор проекта:** Идрис Аслан Анзорович Email: aslankaa@yandex.ru Телефоны: +7 (969) 795-55-55, +7 (925) 203-77-77 Телефон: +7 (969) 795-55-55 / +7 (925) 203-77-77 Сайт: aslankaa.com

**Запрос data room:** По письменному запросу с подписанным NDA. Формат: secure data room (Intralinks / Datasite / Ansarada-аналог).

**Юр-консультант сделки (стороны Заказчика):** Будет назначен после получения term sheet (предварительно — региональный бутик с DMCC-практикой).

## 15. ПРИЛОЖЕНИЯ

### Приложение А. Финмодель — сводная таблица (Base-сценарий, СНГ)

Год	Y0 (Closing)	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Объём продаж (млн бут.)	0	5	15	30	50	70
Net Revenue (₽М)	0	550	1 670	3 360	6 000	8 640
Gross profit (₽М)	0	280	870	1 760	3 400	5 160
EBITDA (₽М)	0	(80)	110	480	1 200	1 950
EBITDA margin	n/a	(14,5%)	6,6%	14,3%	20,0%	22,6%
Net Income (₽М)	0	(98)	60	325	870	1 445
Cash Position (₽М, EOY)	405	235	165	470	1 480	2 800
Headcount (FTE)	4	12	24	38	52	65

### Приложение В. Market data — источники

1. Euromonitor International — Bottled Water Russia & CIS, 2024.
2. Statista Premium Bottled Water Market Outlook, 2024–2030.
3. Nielsen Russia — HoReCa Premium Beverages Tracker, 2024 H2.
4. РБК Маркетинговые Исследования — рынок премиальной воды РФ, 2024.
5. РОССТАТ — данные по сегменту «Безалкогольные напитки» (производство и импорт), 2022–2024.
6. Постановление Правительства г. Москвы по ограничению PET в HoReCa, действует с 01.09.2025.
7. Роспатент — выписка по товарному знаку FABIAN (класс 32, 35).
8. Roshalal — реестр Halal-сертифицированных премиум-SKU воды РФ, 2025.
9. Внутренние данные по контрактам и LOI с розливщиками и HoReCa-сетями (data room).

## Приложение С. Расчёт чувствительности (sensitivity analysis)

IRR при изменении Y5 EBITDA-margin и exit-мультипликатора:

EBITDA margin Y5 →	18%	20%	22,6%	25%	28%
EV/EBITDA 5,5x	24%	28%	32%	35%	39%
EV/EBITDA 6,5x (Base)	30%	34%	<b>38%</b>	42%	46%
EV/EBITDA 7,5x	35%	39%	43%	47%	50%

Жирным — base-case. Единый exit-multiplier 6,5x применён по всем документам проекта (унификация финансового аудита 11.05.2026).

NPV при изменении WACC и Y5 Net Revenue:

Net Revenue Y5 →	₽5,2B (Cons)	₽8,64B (Base)	₽12,1B (Stretch)
WACC 15%	\$7,2M	\$14,1M	\$21,0M
WACC 18%	\$4,8M	<b>\$11,3M</b>	\$17,1M
WACC 22%	\$2,8M	\$8,3M	\$13,1M

## Приложение D. Дорожная карта milestones (Base)

Период	Milestone
Q3 2026	Closing Series A. JV-структура DMCC + ООО «Фабиян РУС» зарегистрированы.
Q3 2026	Передача ТЗ и дизайна в JV; продление ТЗ в Роспатенте.
Q4 2026	Подписание контракта с розливщиком; молды стекла в производстве.
Q4 2026	Halal-сертификация получена.
Q1 2027	Первая партия сходит с линии. Pre-launch HoReCa МСК (10 пилот-сетей).
Q2 2027	Полный launch МСК. Старт переговоров СПб.
Q3 2027	Launch СПб.
Q4 2027	Net Revenue Y1 ≈ ₽550M.

2028	Вход в Казань, Сочи, Екатеринбург, Алматы. Подготовка к Series B / debt financing.
2029	Запуск собственной линии розлива. Старт экспорта в ОАЭ через DMCC. Узбекистан, Беларусь.
2030	Net Revenue Y4 ≈ ₹6,0B. Подготовка exit-материалов. Sparkling/lithium SKU.
2031	Achieved Y5 ≈ ₹8,64B. Старт active exit-process (M&A или IPO-ready).

**Конец Меморандума.**

*Версия документа: 1.0 — май 2026. Подготовлено: команда FABIAN. Координатор: Идрис Аслан Анзорович, aslanka@yandex.ru.*