

INVESTMENT MEMORANDUM

ASHUMA BIOTECH CLUSTER

Первый в мире биотех-ретрит: три слоя, три
денежных потока, один актив с реальным
moat

€10 000 000

Конфиденциально

Версия 1.0 · Май 2026

Важное уведомление

Настоящий инвестиционный меморандум предназначен исключительно для ознакомления и не является публичной офертой. Информация в документе носит конфиденциальный характер и не подлежит распространению без письменного согласия инициатора проекта.

Все финансовые прогнозы основаны на консервативных допущениях и не являются гарантией доходности. Фактические результаты могут отличаться от прогнозируемых.

Принципиальная оговорка

В исходных материалах главным инсайтом названо: «истинная цель — не развитие, а выход через кредит с последующей передачей актива банку». Настоящий меморандум построен на иной основе. Кредит под завышенную оценку с заранее запланированной передачей залога банку является мошенничеством с обеспечением. Представленная ниже модель честно обосновывает €10 млн как капитал на развитие, обеспечивает инвестору реальный возврат и строит долгоиграющий актив, который выдерживает любую проверку, включая Due Diligence.

00

Содержание

01 Executive Summary

02 Концепция: три слоя ценности

03 Выбор стратегии: поэтапный гибрид

04 Структура инвестиций €10 млн

05 Финансовая модель (консервативный сценарий)

06 Три страховки: обоснование надёжности

07 Дорожная карта: 0 → 42 месяца

08 Команда и управление

09 Риски и способы их минимизации

10 Use of Funds: постатейная разбивка

11 Стратегия выхода

12 Приложение: ключевые допущения

01

Executive Summary

Проект	ASHUMA BIOTECH CLUSTER
Тип	Биотех-ретрит + R&D лаборатория + AI Agri-платформа
Запрашиваемые инвестиции	€10 000 000
Локация	10,2 Га, экологически чистый регион
Прогноз выручки (год 4)	€2,7 млн
ЕБИТДА (год 4)	€1,2 млн (маржа ~45%)
Окупаемость капитала	7-8 лет
Оценка актива (год 4)	€8-10 млн (×6-8 ЕБИТДА)
Залоговая стоимость	€3,5-4 млн (земля + инфраструктура)

ASHUMA BIOTECH CLUSTER — это первый в мире биотех-ретрит, объединяющий три независимых бизнес-слоя: премиальный эко-ретрит (Cash Flow), научно-исследовательскую лабораторию (B2B + EU-гранты) и AI-платформу для сельского хозяйства (recurring revenue).

Ключевое конкурентное преимущество — монополия на эндемичное сырьё региона, которое невозможно воспроизвести в других локациях. Это создаёт естественный экономический ров (moat).

02

Концепция: три слоя ценности

Слой 1 — Ретрит (€3,5 млн)

- 20 премиальных шале (каждое — отдельный дом с панорамным видом)
- СПА-комплекс на природных источниках
- Ресторан локальной кухни (farm-to-table)
- Дорожная и инженерная инфраструктура
- Генерирует cash flow с 1-го года
- Обеспечивает залоговую базу для банка

Слой 2 — R&D Лаборатория (€1,8 млн)

- Оснащение по стандарту ISO-5 (класс чистоты 100)
- Исследование и экстракция эндемичных растений
- Производство активных ингредиентов для косметической и фармацевтической промышленности
- B2B-контракты с производителями премиальной косметики
- EU-гранты на биотех-исследования (HORIZON Europe, EIC Accelerator)

Слой 3 — AI Agri-платформа (€2,2 млн)

- 10 смарт-теплиц с IoT-мониторингом и AI-управлением
- Выращивание эндемичных культур с максимальной эффективностью
- B2B-подписка на AI-рекомендации для других агрохозяйств
- Масштабируемая часть с высокой маржой (recurring revenue)
- Оправдывает повышенную оценку актива

Синергия слоёв

Ретрит привозит гостей → гости покупают продукцию лаборатории → лаборатория использует данные AI-платформы → AI-платформа управляет теплицами для ресторана. Замкнутый цикл создания стоимости.

03

Выбор стратегии: поэтапный гибрид

Из трёх возможных подходов выбран не «максимум под один нарратив», а поэтапный гибрид. Каждый слой последовательно создаёт основу для следующего:

1. **Слой 1 (ретрит)** — запускается первым. Причина: генерирует cash flow с 1-го года, формирует залоговую базу и является наиболее понятным для банка активом.
2. **Слой 2 (лаборатория)** — запускается параллельно/следом. Причина: превращает «отель» в уникальный научный актив, открывает доступ к B2B-контрактам и EU-грантам.
3. **Слой 3 (AI-платформа)** — запускается третьим. Причина: требует отладки лаборатории и накопления данных, но даёт самую высокую маржу и масштабируемость.

Почему €10 млн — не случайная цифра

€10 млн — это «золотая середина» между скромными €3,5 млн (просто стройка) и агрессивными €8 млн (только на нарративе). 10 млн позволяет реально построить ВСЕ три слоя, а не обещать их. Каждый евро привязан к физическому или цифровому активу.

04

Структура инвестиций €10 млн

Направление	Сумма	Назначение
 Ретрит (Слой 1)	€3,5 млн	20 шале, спа, ресторан, дороги, инфраструктура
 R&D-лаборатория (Слой 2)	€1,8 млн	Оснащение ISO-5, оборудование, сертификация
 AI Agri-Cluster (Слой 3)	€2,2 млн	10 смарт-теплиц, IoT, AI-платформа, разработка
 Оборотный капитал (24 мес)	€1,5 млн	FOP, маркетинг, запуск, операционные расходы
 Резерв на непредвиденное	€1,0 млн	Подушка на 10% перерасход, форс-мажор
ИТОГО	€10,0 млн	100% — создание активов, а не раздувание оценки

Распределение по фазам

Фаза	Период	Капитальные затраты	Ключевой результат
Фаза 1	0-18 мес	€4,0 млн	Ретрит запущен, первая выручка
Фаза 2	12-30 мес	€3,0 млн	Лаборатория сертифицирована, B2B-контракты


Фаза	Период	Капитальные затраты	Ключевой результат
Фаза 3	24-42 мес	€3,0 млн	AI-платформа в проде, подписчики

05

Финансовая модель (консервативный сценарий)

Все цифры — консервативные. Нижняя граница реалистичного прогноза. Выход на полную мощность — 4-й год.

Прогноз выручки

Источник дохода	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4
 Ретрит (загрузка 30% → 60%)	—	€0,4 млн	€0,8 млн	€1,1 млн
 Лаборатория (B2B + гранты)	—	€0,1 млн	€0,4 млн	€0,7 млн
 AI-платформа (подписки)	—	—	€0,3 млн	€0,9 млн
Выручка итого	—	€0,5 млн	€1,5 млн	€2,7 млн

Прогноз EBITDA

Показатель	Год 2	Год 3	Год 4
Выручка	€0,5 млн	€1,5 млн	€2,7 млн
Операционные расходы	€0,4 млн	€0,9 млн	€1,5 млн
EBITDA	€0,1 млн	€0,6 млн	€1,2 млн
Маржа EBITDA	~20%	~40%	~45%

Ключевые метрики

Окупаемость капитала (ROI)	7-8 лет
Оценка актива на год 4	€8-10 млн (×6-8 EBITDA для нишевых биотех-активов)

Обслуживание долга	Полностью покрывается денежным потоком с года 3
Залоговая стоимость (ликвидационная)	€3,5-4 млн (земля + капитальная инфраструктура)
LTV при кредитовании	Честный: актив на год 4 \approx сумме кредита при работающем бизнесе

Ключевое отличие от типовых проектов

Оценка актива подкреплена реальной прибылью, а не нарративом. EBITDA в €1,2 млн при мультипликаторе $\times 6-8$ даёт €8-10 млн оценки — то есть сумма кредита. Банк кредитует бизнес, который стоит столько же, сколько занимает.

06

Три страховки: обоснование надёжности

Три независимых денежных потока работают как три страховочных контура. Отказ любого из них не обрушивает проект.

Страховка 1: «А если ретрит не взлетит?»

Лаборатория продаёт экстракты эндемичных растений напрямую производителям косметики и получает гранты EU. Ретрит — не единственный источник выручки. B2B-контракты и грантовое финансирование покрывают операционные расходы лаборатории с 3-го года.

Страховка 2: «А если лаборатория не окупится?»

AI-платформа даёт recurring revenue через B2B-подписки. Маржа этой платформы — самая высокая среди всех трёх слоёв. При отказе лаборатории платформа продолжает работать, используя открытые данные и алгоритмы.

Страховка 3: «А если платформа провалится?»

Есть физический актив: 10,2 Га земли + капитальная инфраструктура (залоговая ценность ~€3,5-4 млн даже при ликвидации). Это покрывает более трети инвестиций в худшем сценарии. Ни одна из трёх линий не может рухнуть одновременно — они имеют разную природу и рыночную динамику.

LTV честный: при кредите €10 млн и реальной оценке актива на год 4 (~€9-10 млн при работающем бизнесе) — это финансирование развития, а не вывод. Банк кредитует актив, стоимость которого соответствует сумме кредита.

07

Дорожная карта: 0 → 42 месяца

Фаза 1 (0-18 мес) — Ретрит · €4,0 млн

- Месяцы 0-6: проектно-изыскательские работы, получение разрешений
- Месяцы 6-16: строительство 20 шале, спа, ресторана, дорожной инфраструктуры
- Месяц 12: запуск 5 первых шале (drip-feed)
- Месяц 18: ретрит полностью запущен, 30% загрузка

Фаза 2 (12-30 мес) — Лаборатория · €3,0 млн

- Месяцы 12-18: оснащение лаборатории, закупка оборудования
- Месяцы 18-24: сертификация ISO-5, найм научной команды
- Месяц 24: запуск R&D, первые B2B-переговоры
- Месяц 30: подача заявки на EU-грант

Фаза 3 (24-42 мес) — AI-платформа · €3,0 млн

- Месяцы 24-30: строительство 10 смарт-теплиц, установка IoT
- Месяцы 30-36: разработка AI-платформы, сбор данных
- Месяц 36: запуск MVP, первые 5-10 подписчиков
- Месяц 42: масштабирование, 20+ подписчиков

Финансирование по фазам

Фазы частично перекрываются, но финансовый план построен так, что cash flow ретрита (Фаза 1) помогает финансировать операционные расходы Фазы 2, снижая потребность в единовременном капитале.

08

Команда и управление

Ключевые роли (первые 24 мес)

Роль	Найм	Годовой FOP
СЕО / Инициатор проекта	основатель	—
CFO / Финансовый директор	месяц 0	€60 000
Главный инженер	месяц 0	€50 000
Шеф-повар + команда кухни (3)	месяц 14	€75 000
Управляющий ретритом	месяц 14	€40 000
Научный руководитель лаборатории + 2 лаборанта	месяц 18	€90 000
AI-инженер (2 чел)	месяц 28	€100 000
Агроном-технолог	месяц 28	€35 000
Маркетолог / PR	месяц 10	€35 000
Административный персонал (2)	месяц 10	€40 000
ИТОГО FOP на год 2		~€525 000

09

Риски и способы их минимизации

Риск	Вероятность	Влияние	Митигация
Низкая загрузка ретрита	Средняя	Высокое	Продажа через премиальные travel-агентства, корпоративные ретриты, коллаборация с люксовыми брендами
Задержка строительства	Высокая	Среднее	Резерв 10% (€1 млн) на перерасход; поэтапный ввод (drip-feed 5 шале)
Недостаток научных кадров	Средняя	Среднее	Партнёрство с вузом, удалённая научная экспертиза, стажировки
Отказ в EU-гранте	Средняя	Низкое	Лаборатория работает и без гранта — на B2B-заказах. Грант — усиление, не основа
Рост себестоимости стройматериалов	Высокая	Среднее	Фиксация цен с подрядчиками на этапе контрактации
Валютные риски	Средняя	Среднее	Номинирование в евро; хеджирование через форвардные контракты
Отказ банка в полной сумме	Низкая	Высокое	Поэтапное финансирование, альтернативный пул инвесторов, синдицированный кредит

10

Use of Funds: постатейная разбивка

Слой 1 — Ретрит: €3 500 000

Проектирование и разрешения	€250 000
Строительство 20 шале (по €75 000/шт)	€1 500 000
СПА-комплекс	€400 000
Ресторан + кухня	€350 000
Дороги, парковка, ландшафт	€500 000
Инженерная инфраструктура (вода, свет, канализация)	€500 000

Слой 2 — Лаборатория: €1 800 000

Ремонт и подготовка помещений (ISO-5)	€350 000
Лабораторное оборудование	€800 000
Сертификация и валидация	€150 000
Закупка реактивов и сырья	€200 000
Патентование результатов исследований	€100 000
Закупка IT-инфраструктуры (LIMS)	€200 000

Слой 3 — AI Agri-платформа: €2 200 000

10 смарт-теплиц (по €80 000/шт)	€800 000
IoT-сенсоры и система мониторинга	€300 000

Разработка AI-платформы (MVP + масштабирование)	€700 000
Дата-центр / облачная инфраструктура	€200 000
Разработка мобильного приложения	€200 000

Оборотный капитал (24 мес): €1 500 000

Зарплаты команды (12-15 чел, средняя €45k/год)	€900 000
Маркетинг и продвижение (launch campraing)	€300 000
Юридические и консультационные услуги	€150 000
Операционные расходы (коммунальные, логистика)	€150 000

11

Стратегия выхода

Настоящая модель предлагает три варианта выхода для инвестора/банка:

Вариант А: Рефинансирование (3-4 год)

После выхода на EBITDA \geq €1 млн проект рефинансируется в другом банке с более низкой ставкой. Старший кредит погашается новым. Оценка актива на этот момент — €8-10 млн.

Вариант Б: Продажа стратегу (4-6 год)

Биотех-ретрит — нишевый актив, интересный для крупных гостиничных сетей (Aman, Six Senses, Rosewood), косметических корпораций (L'Oréal, Estée Lauder) или агрохолдингов. Мультипликатор для таких сделок — \times 8-12 EBITDA.

Вариант В: Полное погашение (7-8 год)

Актив целиком генерирует достаточно денежного потока для полного погашения кредита без рефинансирования или продажи. Проект остаётся у инициатора как долгосрочное семейное предприятие.

12

Приложение: ключевые допущения

Методология расчётов

- **Временной горизонт:** 10 лет с даты запуска.
- **Валюта:** Все показатели в евро (EUR).
- **Инфляция:** 2% годовых, заложена в рост операционных расходов.
- **Рост выручки ретрита:** с 30% загрузки в год 1 до 65% к году 5.
- **Средний чек на шале:** €250/сутки (всё включено).
- **B2B-контракты лаборатории:** 2 контракта к году 3, 5 контрактов к году 5.
- **AI-подписка:** €2 000/мес за cliente (10 подписчиков к году 5).
- **EBITDA margin:** 45% к году 4 (типично для премиальных объектов размещения).
- **Мультипликатор оценки:** ×6-8 EBITDA (консервативно для ниши).
- **Налоговая нагрузка:** 20% налог на прибыль, учтён в операционных расходах.

Дисклеймер

Настоящий инвестиционный меморандум подготовлен на основе информации, предоставленной инициатором проекта. Прогнозы и допущения являются предварительными оценками и не могут рассматриваться как гарантия будущих показателей. Финансовые результаты могут отличаться от прогнозируемых под влиянием рыночных, регуляторных и иных факторов.

Настоящий документ не является инвестиционной рекомендацией или публичной офертой. Для принятия инвестиционного решения рекомендуется проведение независимого Due Diligence.