



Премиум сеть супермаркетов халяль с узбекской душой



Халяль, к которому приходят за вкусом – а не только за сертификатом. Сетевой формат для практикующих мусульман России.

ПРОБЛЕМА

Халяль в России обслужен по остаточному принципу



- ◆ **18–22 млн этнических мусульман** в РФ, из них **10–14 млн релевантных** потребителей халяля. Из них наш core – **3,5–5,6 млн практикующих** (целенаправленно идут за халяль-сертификатом)
- ◆ Перекрёсток Halal Corner (18 точек с 10.2025, темп 4–6/мес → 60–80 к 24-му мес) забирает **массовый сегмент культурных мусульман**. Чапан – премиум для практикующих
- ◆ Сертификация лоскутная: доля СМР ~45%. Двойная сертификация СМР + ДУМ Татарстана – **премиум-стандарт двойной сертификации** (редкая практика, не отраслевой минимум)
- ◆ Готовая еда, кулинария-тандыр, пекарня, узбекский эксклюзив прямого импорта, узнаваемый бренд – **отсутствуют у специализированного сетевого формата с двойной сертификацией**

3,5–5,6М
 практикующих мусульман – наш core target (10–14М релевантных всего)

30–36 мес
 окно для «специалиста в халяле для практикующих» (массовый сегмент закрывает Перекрёсток)

РЕШЕНИЕ

Чапан — халяль, к которому приходят за *ВКУСОМ*

Сетевой супермаркет халяль с узбекской душой. Три столпа УТП.

СТАНДАРТ

100% халяль на полке

Не «отдел». Премиум-стандарт **двойной сертификации**: СМР + ДУМ Татарстана. Halal Compliance Officer в орг-структуре + QR-прослеживаемость от фермы до полки.

ЯКОРЬ ТРАФИКА

Кулинария и пекарня в зале

Лепёшка, плов, самса, манты — на месте. Запах хлеба и горячая полка как магнит. Маржа готовой еды 35–45%.

ЭКСКЛЮЗИВ

Ассортимент Центральной Азии

Специи, сухофрукты, чай, посуда. Прямой импорт — то, чего нет у Пятёрочки и Магнита. Маржа 35–45%.

РЫНОК И ТРЕНДЫ

Халяль-FMCG растёт втрое быстрее обычного ритейла



Р1 тран+

объём халяль-FMCG в РФ (ICCI Russia 2025, KazanSummit 2025)

9–11%

общий рост, **20%+** в готовой еде и e-grocery

3,5–5,6 млн

практикующих мусульман – core ЦА (из 10–14М релевантных)

~12%

сетевая розница – спец-формата с двойной сертификацией нет

Приоритетные регионы

- ◆ Москва и МО – 2,5–3 млн потребителей халяля, ядро аудитории
- ◆ ЯНАО / ХМАО – высокий чек, дефицит сетевого халяля
- ◆ Татарстан, Башкортостан – зрелый рынок
- ◆ СПб – растущий спрос, конкуренции мало

Тренды 2026

- ◆ Халяль-сертификация выходит в mainstream
- ◆ Прослеживаемость через QR – новый стандарт
- ◆ Халяль расширяется за пределы мяса: молочка, снеки, готовая еда
- ◆ ЗОЖ-халяль (без Е, фермерское) – самый быстрый сегмент

АУДИТОРИЯ

Покупатель Чапана — шире, чем кажется



Семья Центральной Азии

Ядро аудитории. Полная корзина — мясо, бакалея, готовая еда, узбекский эксклюзив. Семейная закупка на неделю плюс ежедневный визит за хлебом.

40–50% выручки **₽1 500–2 500** чек



Российская мусульманская семья

Растущий сегмент. Доверие к сертификации — главный фактор выбора. Ходит за качественным мясом и фрешем, открывает узбекскую кухню как новый стандарт.

30–35% выручки **₽1 200–1 800** чек



Покупатель «за вкусом»

Немусульманин. Приходит за кулинарией, пекарней, узбекским ассортиментом как открытием. Маржинальный сегмент, открывается через кафе-уголок и горячую полку.

15–20% выручки **₽800–1 400** чек

Бренд не сужает рынок. Узбекская идентичность — приглашение, не барьер.

ПРОДУКТ

Гибридный формат: флагман + компактные

Один флагман 300 м² с полным циклом производства как магнит трафика и витрина бренда. Сеть компактных 200 м² с центральным цехом для масштабирования.

Флагман 300 м²

Локация: премиум-район с плотной мусульманской аудиторией (Текстильщики, Алтуфьево)

Состав: полный цикл — мясной цех, пекарня-тандыр, горячая кулинария на месте, чайная зона, узб. эксклюзив

CapEx: ₹45 млн (включая ₹10М Россети 80 кВт)

Команда: 32 сотрудника

Выручка пика: ₹9,7 млн/мес (бенчмарк Бахетле Москва)

Компактный 200 м²

Локация: 5–10 минут пешком от метро/МЦК, плотный жилой массив

Состав: пекарня-тандыр, витрины кулинарии от центрального цеха, бакалея, фреш, узб. эксклюзив

CapEx: ₹26 млн «под ключ»

Команда: 17 сотрудников

Выручка пика: ₹6,7 млн/мес

Y2 — центральный производственный цех (CapEx ₹80М в Series A): готовая еда для всех компактных. Снижает их CapEx и ФОТ в 2× и обеспечивает единый стандарт.

БРЕНД

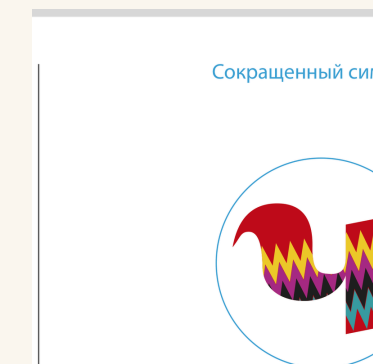
Готовая айдентика — стартовый актив проекта

Логотип и визуальный код разработаны брендинговым агентством Lena McCoder в 2018 г. Используются как есть, без изменений.

Основной



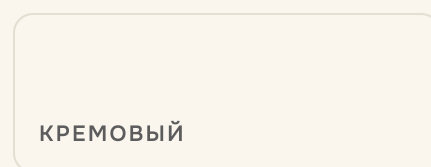
Сокращенный симв



СОКРАЩЁННЫЙ ЗНАК · ИКАТ

Образ бренда

Узбекская колористика · восточный орнамент · забота о покупателе · халяль-мясо, свежесть, зелень.



Применение

Вывеска · упаковка СТМ · фартук персонала · ценник · навигация в зале · мобильное приложение · соцсети. Каждый артефакт — продолжение единого языка.

КОНКУРЕНТНОЕ ПОЛЕ

Места для федерального лидера халяль-ритейла ещё нет

Существующие игроки – региональные или локальные, без сетевого формата и сильного бренда.

ПАРАМЕТР	ЧАПАН	БАХЕТЛЕ	ЛОКАЛЬНЫЕ ХАЛЯЛЬ-ЛАВКИ	ХАЛЯЛЬ-ПОЛКА В ОБЩИХ СЕТЯХ
100% халяль на полке	Да	Да	Да	Нет
Двойная сертификация	Да (СМР + внутр.)	Частично	Редко	Нет
Кулинария и пекарня в зале	Да	Да	Нет	Нет
Узбекский эксклюзив	Да	Нет	Иногда	Нет
Сетевой формат	Да (план)	Регион	Нет	Да
Бренд и айдентика	Сильный	Средний	Нет	Нет

Чапан – единственный игрок, закрывающий все 6 факторов одновременно. Это позиция федерального лидера халяль-ритейла.

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

Компактный магазин окупается за 36–42 месяцев

Базовый сценарий компактного формата 200 м² v4. Цифры верифицированы 3 раундами независимого аудита (10 экспертов суммарно) + Big-4 QoE-симуляция: аренда 18% (Knight Frank Q1 2026), ФОТ +25-35% к рынку, маркетинг отдельной строкой, Halal Compliance Officer, QR-прослеживаемость в CapEx.

ВЫРУЧКА/МЕС НА ПИКЕ

₽6,7 млн

на 24-й месяц работы (бенчмарк халяль-сети с центральным цехом).

СРЕДНИЙ ЧЕК

₽1 400

vs Пятёрочка ₽680–750, ВкусВилл ₽950–1 100, Бахетле Москва ₽2 100 (флагман-сегмент).

CAPEX НА ТОЧКУ (V4)

₽27 млн

«под ключ» + ₽2М оборотного капитала + ₽6М Россети + ₽1М QR-прослеживаемость.

ВАЛОВАЯ МАРЖА

31%

после стабилизации поставок и узб. импорта (Y3+)

EBITDA Y5 V4 (HONEST)

4,2%

vs X5 7,5%, Магнит 7%, ВкусВилл 6,5%, Бахетле 5,5%. Чапан Y5 в нижней части ниши (молодой специалист, ramp-up)

ONLINE SHARE Y2+

≥18%

28% покупок ЦА уже уходит онлайн (Yandex Eda Halal, Купер)

Флагман 300 м² — отдельная экономика (₽9,7М/мес выручка, ₽51М CapEx v4, payback 48–60 мес). Флагман это магнит трафика и витрина бренда, не профит-центр.

ПИЛОТ

Текстильщики · флагман пилота

Флагман в Текстильщиках (мечеть «Ярдям», максимальная плотность ЦА-диаспоры) + 5 компактных точек волны 1 в первый год.

ПОЧЕМУ ТЕКСТИЛЬЩИКИ

- ◆ Мечеть «Ярдям» и Соборная мечеть в радиусе – ядро мусульманской аудитории Москвы
- ◆ Мощный ТПУ – пешеходный трафик от метро + МЦК
- ◆ Плотный жилой массив с растущим спросом на халяль
- ◆ Ставки аренды ниже ЦАО при сопоставимом трафике
- ◆ Близость к МКАД – удобная логистика поставок

ПАРАМЕТРЫ ФЛАГМАНА

- ◆ **Площадь:** 300 м² на 1-м этаже у м. Текстильщики (план В Алтуфьево)
- ◆ **СapEx v4:** ₹51 млн (₹45М базовый + ₹5М QR-прослеживаемость + ₹1М halal-QA setup; включая ₹10М Россети 80 кВт)
- ◆ **Команда:** 32 сотрудника + Halal Compliance Officer (новая позиция v4)
- ◆ **Срок до открытия:** 9–15 мес после Series A closing (Россети 80 кВт 11–16 мес)
- ◆ **KPI 24 мес:** выручка ₹9,7 млн/мес, чек ₹1 700, 190 чеков/день

ГОД 1 · ФЛАГМАН + 5 КОМПАКТНЫХ

<p>ФЛАГМАН Текстильщики м. Текстильщики / МЦК · мечеть «Ярдям»</p>	<p>КОМПАКТ Котельники м. Котельники</p>	<p>КОМПАКТ Люблино м. Люблино / МЦК Перерва</p>	<p>КОМПАКТ Кузьминки м. Кузьминки</p>	<p>КОМПАКТ Выхино м. Выхино</p>
<p>КОМПАКТ Алтуфьево м. Алтуфьево / Соборная мечеть</p>				

У2: ещё 1 флагман в СПб + 12 компактных (Москва доплотнение, Казань 2). У3: флагман в Казани + старт франчайзинга компактных.

ROADMAP V4

От пилота до федеральной сети за 5 лет — реалистично, с Россети

Y1 · 2027

4

флагман + 3 компактных

Флагман Текстильщики (план В Алтуфьево) + 3 компактных ЮВАО. Открытие флагмана 9–15 мес после Series A (Россети 11–16 мес). Доказательство unit-экономики.

Y2 · 2028

15

+ центр. цех, +11 точек

Запуск центрального производственного цеха. Доплотнение Москвы +10 компактных. Подготовка СПб флагмана.

Y3 · 2029

34

+ Казань-флагман, франчайзинг

Флагман в Казани, старт франчайзинга компактных. Регионы: Уфа, Сургут, Махачкала.

Y4 · 2030

50

+ СТМ и онлайн

Запуск СТМ (молочка, бакалея, готовая еда). Онлайн ≥18% выручки через Самокат/Купер.

Y5 · 2031

65

премиум-лидер ниши

3 флагмана + 62 компактных в 6+ городах. Выручка ₹5,5 млрд · EBITDA ₹230M (4,2%) · IRR 11–13% базовый.

Темп v4 – после третьего раунда экспертизы (10 экспертов). Y1 = 2027 с учётом Россети 11–16 мес. Бутылочное горлышко – кадры (мясники-халяль, пекари-тандырщики), митигация: партнёрство СПТУ Бухары/Ташкента ₹2-3M/год. Окно для специалиста в халяле для практикующих: 30–36 мес.

КОМАНДА

Опыт российского сетевого ритейла как фундамент проекта

Команда формируется из менеджеров с опытом X5 Retail Group, Магнита, Перекрёстка, Пятёрочки. Профили ниже – целевой состав на запуск.



Аслан Каа
FOUNDER · CEO

Основатель и идеолог сети. Стратегия, связи с инвесторами, культурный код бренда.



Кагиров Абдул-Хаким Ахмадович
COO · OPERATIONS DIRECTOR (ПОДТВЕРЖДЁН)

10+ лет операционного управления в сетевом ритейле РФ. Опыт открытия и масштабирования сети розничных точек, стандартизация процессов магазина, ФОТ и логистики. Key-man insurance + vesting 25%+75%×4y в SHA.



Category Director
ССО · АССОРТИМЕНТ

8+ лет в категорийном менеджменте Магнита и Перекрёстка. Мясо, фреш, готовая еда, молочка. Прямые контракты с поставщиками ЦА.



Шеф-технолог кулинарии
ГОТОВАЯ ЕДА И ПЕКАРНЯ

12+ лет в Перекрёсток / готовая еда + ресторанный опыт центральноазиатской кухни. Стандартизация рецептур, тандыр, плов, самса.



Development Director
ЛОКАЦИИ И НЕДВИЖИМОСТЬ

7+ лет в X5 Retail Group / Перекрёсток – открытие магазинов в Москве и регионах. База арендодателей, аудит трафика, договорная работа.



Halal Compliance Officer
НОВАЯ ПОЗИЦИЯ V4 · ДО ОТКРЫТИЯ ФЛАГМАНА

Внутренний контроль соответствия халяль-стандарту, аудит поставщиков, реагирование на инциденты. ФОТ ₹250–350К/мес. Найм direct search через мечети и сертифициаторы СМР + ДУМ Татарстана.



Халяль-комитет
ПРЕМИУМ-СТАНДАРТ ДВОЙНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ

ЧА СМР (Светити в России) + ДУМ Татарстана. Двойная сертификация – премиум-стандарт халяль-ритейла РФ (редкая практика, не отраслевой минимум). Внутренний халяль-контроль на всех этапах. ОР-прослеживаемость

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

5-летний прогноз: базовый сценарий

Драйверы – количество магазинов, рост LFL, ввод СТМ и онлайн-канала.



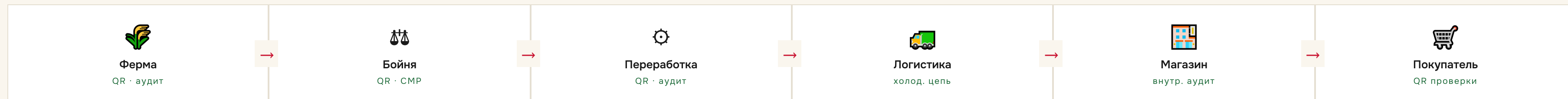
Цифры верифицированы 3 раундами независимого аудита (10 экспертов суммарно, EX-2026-05-11-CHAPAN-001) + Big-4 QoE-симуляция. Полная модель – Chapан_FinModel_v4.xlsx под NDA. IRR базовый 11–13% (честный после v4), оптимистичный 15–17% с Рамадан-уплифтом. EBITDA Y5 230M (4,2%) – в нижней части ниши FMCG РФ (X5 7,5%, ВкусВилл 6,5%).

СЕРТИФИКАЦИЯ И ДОВЕРИЕ

Заключение и сертификат от Совета Муфтиев России

СМР – крупнейший сертифицирующий орган халяль в России. Это снимает главное возражение покупателя и инвестора.

Цепочка прослеживаемости от фермы до полки



Митигация рисков

- ◆ **Поставки:** дублирующие каналы импорта из Узбекистана, Казахстана, Кыргызстана
- ◆ **Валюта:** хеджирование контрактов на 6 месяцев
- ◆ **Регуляторика:** соблюдение профильных стандартов халяль-сертификации
- ◆ **Качество:** внутренний халяль-комитет на всех этапах цепочки

Партнёры по сертификации

- ◆ **Совет Муфтиев России** – внешняя сертификация и аудит
- ◆ **Внутренний халяль-комитет сети** – оперативный контроль
- ◆ **QR-прослеживаемость** – публичная для покупателя
- ◆ **Двойная сертификация ключевых SKU** – мясо, готовая еда

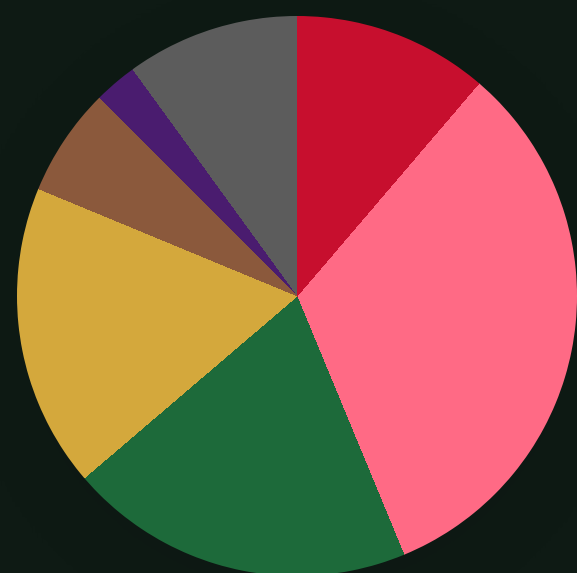
ЗАПРОС ИНВЕСТИЦИИ

Series A: ₹400 млн

флагман + 5 компактных + центральный цех

Mix 70/30: ₹280M equity + ₹120M банк. долг. Series B ₹1,2 млрд через 24 месяца – после доказанной unit-экономики.

Использование Series A (₹400M)



1 флагман (₹45M)	11,25%
5 компактных (₹130M)	32,5%
Центральный цех + РЦ (₹80M)	20%
Команда 18 мес (₹70M)	17,5%
Бренд (₹25M)	6,25%
Сертификация СМР+ДУМ (₹10M)	2,5%
Оборотка и резерв (₹40M)	10%

Структура Series A

EQUITY ₹280M (70%)

Якорный инвестор

Family office Татарстана/Башкортостана, ИФК «Солид», Da Vinci, AK BARS Capital. Выход Y4–Y5 через стратега или Series B по uplifted valuation. **Series A equity-only ₹400M**, банк подключается Q4 Y1. IRR база 11–13%, Рамадан-уплифт 15–17%.

ДОЛГ ₹120M (30%)

Банк-партнёр под CapEx

Срок 5–7 лет, КС+5,5–7% (≈26–27%), 5 траншей по KPI. DSCR 1,4× с Y2. Cash sweep 25–30%.

SERIES B (ЧЕРЕЗ 24 МЕС)

₹1,2 млрд на масштабирование

После доказанной unit-экономики пилота. На 30+ компактных и 2 флагмана к Y3. По uplifted valuation.

ПРИГЛАШЕНИЕ

Приглашаем на дегустацию в пилотном магазине



Аслан Каа

FOUNDER · CEO · СЕТЬ «ЧАПАН»

ТЕЛЕФОН

+7 (969) 795-55-55

+7 (925) 203-77-77

СОЦСЕТИ

Telegram · Instagram @aslan_kaa

EMAIL

aslankaa@yandex.ru

САЙТ

www.aslankaa.com

