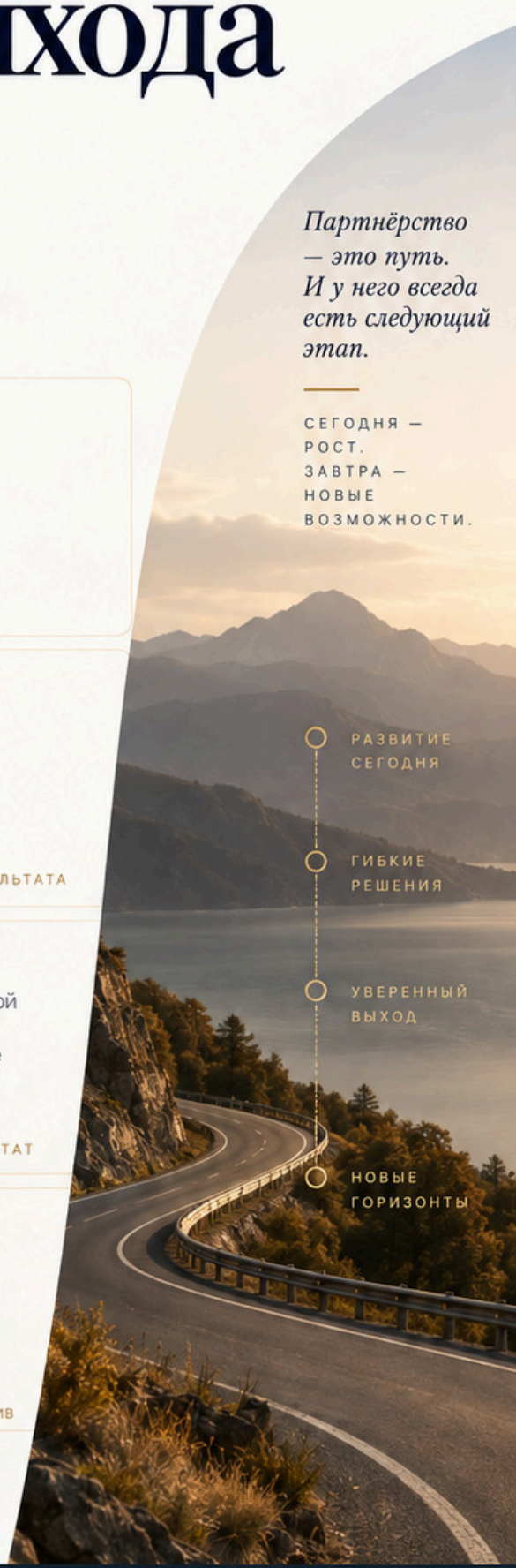
Регламент выхода инвестора

Порядок обсуждения выхода, допустимые сроки, логика расчётов и правила корректного завершения партнёрства.

Партнёрство — это путь. И у него всегда есть следующий этап.

СЕГОДНЯ — РОСТ. ЗАВТРА — НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.



01

Условия выхода

Выход возможен по инициативе инвестора в соответствии с условиями инвестиционного договора. Мы стремимся к прозрачному и взаимно выгодному процессу, сохраняя уважение к вкладу каждого партнёра и интересам бизнеса.

ЧЁТКИЕ ПРАВИЛА — ОСНОВА ДОВЕРИЯ

02

Сроки

Обсуждение выхода начинается не менее чем за 30 календарных дней до предполагаемой даты. Стандартный срок подготовки и завершения процесса — от 30 до 90 дней в зависимости от структуры сделки и объёма активов.

ДОСТАТОЧНО ВРЕМЕНИ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО РЕЗУЛЬТАТА

03

Порядок расчёта

Стоимость доли определяется на основе согласованной методики, учитывающей финансовые показатели бизнеса, текущую стоимость активов и согласованные коэффициенты. Расчёты проводятся прозрачно, с предоставлением подтверждающих данных.

ОБЪЕКТИВНАЯ ОЦЕНКА — СПРАВЕДЛИВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

04

Организационные шаги

После согласования условий стороны подписывают необходимые документы, осуществляется передача доли и расчёты в соответствии с договорённостями. Мы сопровождаем процесс до полного завершения и остаёмся открытыми к будущему взаимодействию.

КОРРЕКТНОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ — ОСНОВА ДЛЯ НОВЫХ ПЕРСПЕКТИВ

Партнёрство не заканчивается — оно открывает новые горизонты.

Регламент выхода инвестора

Понятные правила выхода из модели без ручных споров по каждому кейсу.

1. Базовое правило выхода

- Стандартный выход возможен, если прошло 6 месяцев с момента старта или выполнен 3-й закуп.
- Под 3-м закупом понимается третья оплаченная товарная партия в рамках кабинета.
- Для инвесторов с объёмом более 5 млн ₽ условия выхода эскалируются на учредителей.

2. Что происходит при попытке выйти раньше

- 300 000 ₽ за пакет запуска не возвращаются: кабинет запущен, товар подобран, работа выполнена.
- Ранний выход до 6 месяцев / 3-го закупа согласуется индивидуально учредителями.
- Если кабинет показывает убыток более 3 месяцев подряд, запрос на выход рассматривается как оправданный и решается отдельно.

3. Сценарии выхода

Ситуация	Правило
Товар в логистике / на фулфилменте	Возможен перенос партии на другого инвестора или внутри портфеля с дисконтом 20%, если нет существенных курсовых перекосов.
Товар уже продаётся	Плановый выход — распродажа в рабочем темпе и деление чистой прибыли 50/50. Срочный выход — распродажа с дисконтом и фиксацией убытка по инициативе инвестора.
Крупный инвестор	Для чеков свыше 5 млн ₽ условия и сроки выхода согласуются индивидуально на уровне учредителей.

4. Юридическое оформление

Базовая форма оформления выхода — расторжение договора и подписание акта. Это быстрее и дешевле, чем уступка или переоформление структуры сделки.