КАПИТАЛ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ

Инвесторская модель без иллюзий

Как работает модель, на чём зарабатывает капитал и где проходят реальные границы ожиданий



Структура модели

Как устроен управляемый товарный бизнес, какие элементы формируют устойчивость и масштаб, и как распределяются функции.

ПРОЗРАЧНАЯ АРХИТЕКТУРА

Источники результата

За счёт чего формируется доходность, как создаётся ценность на каждом этапе и какие факторы реально влияют на финансовый результат.

РЕАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Горизонт и циклы капитала

Какой горизонт инвестирования, как устроены операционные циклы, когда проявляется результат и почему важна дисциплина на всей дистанции.

ВРЕМЯ СОЗДАЁТ ЦЕННОСТЬ

Что не обещается

Где проходят реальные границы ожиданий, с какими рисками мы работаем и какие результаты зависят от внешней среды, а не поддаются контролю.

ЧЕСТНЫЙ ПОДХОД

Реальные активы.
Понятная логика.
Устойчивый рост.

П1. Инвесторская модель без иллюзий

Документ по пункту 1 декларации Берёзы Ольги

Назначение документа

Этот документ фиксирует инвестиционную модель в письменном виде так, чтобы её можно было передать инвестору без устных пояснений.

Задача документа — показать не только потенциал доходности, но и логику учёта, риски, сценарии и условия выхода.

1. Как устроен вход инвестора

1. Инвестор подписывает агентский договор и допсоглашение на запуск кабинета на 300 000 ₽.
2. После оплаты пакета запуска команда подбирает товар и согласовывает фабрику, контракт, объём и специфику партии.
3. Если товар требует сертификации или декларации, инвестор оплачивает эту часть отдельно.
4. Далее инвестор оплачивает закуп товарной партии, белую доставку и фулфилмент.
5. Продажи начинаются после прихода партии на фулфилмент, обработки и распределения по складам Ozon.

2. Средний срок работы капитала

Этап	Ориентир по сроку
Подбор товара	В среднем около 1 недели.
Согласование и закуп	Обычно 1–2 недели после утверждения позиции.
Контейнерная доставка	Ориентир — около 1 месяца, с привязкой к графику контейнерных поставок.
Фулфилмент и доставка на склады	Обычно 10–14 дней на фулфилмент и около 1 недели до складов Ozon.
Старт продаж	Ориентир — около 3 месяцев с момента оплаты пакета запуска.

3. Как считается чистая прибыль

Формула чистой прибыли

Выручка периода (по закрытым продажам и отгрузкам)
минус расходы Ozon (комиссии, внутренняя логистика, хранение и иные услуги площадки)
минус себестоимость проданного товара (COGS)
минус налог инвестора (как правило, УСН 6%)
равно чистая прибыль, которая делится 50/50 между инвестором и управляющей стороной.

4. Как закрывается месяц

- Месяц закрывается по фактическим продажам и отгрузкам периода, а не только по поступившим на счёт оплатам.

- Часть заказов может быть отгружена в текущем месяце, но оплачена покупателем позже — такие продажи учитываются в текущем периоде.
- Если оплата по таким заказам не пришла или произошёл возврат, корректировка отражается в следующем месяце отрицательной строкой.
- Такая методика позволяет честно сопоставить доходы и расходы одного периода и не искажать экономику проекта.

5. Что входит в себестоимость (COGS)

- закуп у фабрики;
- белая доставка;
- таможня;
- страховка;
- сертификация или декларация (если требуется);
- фулфилмент, включая упаковку, маркировку и иные операционные действия.

Логистика и комиссии Ozon в себестоимость не включаются: они отражаются как расходы продаж периода.

6. Три сценария по модели

Сценарий	Как выглядит
Пессимистичный	Просадка по DRR и/или замедление оборачиваемости. ROI находится у нижней границы допустимого диапазона. Возможны корректировки цены, пересборка кампаний, пауза по следующему закупу или вывод товара.
Реалистичный	Рабочий сценарий с контролируемыми расходами, оборачиваемостью в пределах нормы и умеренным ростом капитала за счёт повторных закупов.
Оптимистичный	Товар быстро набирает продажи, оборачиваемость высокая, капитал можно быстро масштабировать за счёт повторных закупов и расширения номенклатуры.

7. Метрики контроля и провал в цифрах

Метрика	Правило
ROI по партии	Ключевой KPI. Минимально допустимый ориентир — 15%. Целевой ориентир по модели — около 30% по партии.
Оборачиваемость	Целевая — около 60 дней. Красная зона — 90 дней и выше.
DRR	Ориентиры по ценовым зонам: до 1000 ₽ — около 20%; 1000–2000 ₽ — 12–15%; 2000–5000 ₽ — 10–12%. На старте может быть выше.
Провал	Если товар тянет минуса 2–3 месяца подряд и не удаётся восстановить приемлемый ROI, принимается решение о выводе товара из работы.

Правило интерпретации: DRR — важная, но не главная метрика. Финальное решение всегда принимается по связке DRR + ROI.

8. Риски модели

Группа риска	Описание
Площадка	Изменение комиссий Ozon, правил продвижения, логики ранжирования или графиков выплат.
Товар	Товар может продаваться медленнее прогноза, требовать пересборки карточки, цены или рекламной стратегии.
Команда	Задержки в аналитике, рекламе, обработке карточек или запуске автоматизации могут снизить скорость масштабирования.
Регуляторика	Изменения курса, сертификации, импортной логистики и условий белой поставки.

9. Условия выхода инвестора

- Стандартный выход возможен при выполнении одного из условий: прошло 6 месяцев или выполнен 3-й закуп (3-я оплаченная товарная партия в рамках кабинета).
- Пакет запуска 300 000 ₽ не возвращается: кабинет запущен, подбор товара выполнен, работа по запуску оказана.
- Если инвестор хочет выйти раньше 6 месяцев или раньше 3-го закупа, решение принимается индивидуально учредителями.
- Если товар находится в логистике или на фулфилменте, возможно переназначение партии на других инвесторов с ориентиром на дисконт 20%.
- Если товар уже торгуется, возможен плановый выход в рабочем темпе либо срочный выход через распродажу с дисконтом и фиксацией убытка по инициативе инвестора.
- Выход крупного инвестора с объёмом более 5 млн ₽ рассматривается через эскалацию на учредителей.

10. Что снимает вопрос «где подвох?»

- прозрачная формула чистой прибыли;
- понятный состав себестоимости;
- методика корректировок по неоплатам и возвратам;
- чёткие пороги по ROI, DRR и оборачиваемости;
- регламент выхода и отсутствие обещаний гарантированной доходности.