

## **Агентская схема**

**Принципал** – Поставщик нефтепродуктов (Газпромнефть-Региональные продажи).

**Агент** - владелец независимой сети АЗС, сотрудничающий по агентской схеме.

Агентская схема - схема сотрудничества между Поставщиком нефтепродуктов (Газпромнефть-Региональные продажи) и владельцем независимой сети АЗС.

Владелец АЗС (выступая в роли Агента) обязуется по поручению Принципала совершать в интересах последнего от своего имени, но за счет Принципала, сделки купли-продажи нефтепродуктов на объектах Агента. Принципал обязуется выплачивать Агенту вознаграждение в порядке и размере, которые установлены агентским договором. Сроки выплаты также прописаны в договоре.

Выступая от своего имени, Агент может заключать сделки купли-продажи с неопределенным кругом лиц.

Для осуществления обязательств по настоящему договору Принципал передает Агенту нефтепродукты в объеме, не превышающем Лимит отгрузки, который устанавливается сторонами.

### **Ценность агентской схемы для партнера:**

1. Высокий приоритет обеспечения топливом по отношению к мелкому опту.
2. Перенос части финансовой нагрузки с партнера на ГПН:
  - переход права собственности на НП на АЗС
  - оплата в течение 3 рабочих дней (без процентов)
  - поддержание нормативных запасов топлива поставщиком
3. Прозрачное ценообразование, данные открытых источников:
  - опт- биржа СПБМТСБ
  - розница - ЦДУ ТЭК
4. Контроль качества:
  - проведение регулярных проверок качества топлива на АЗС за счет поставщика силами ГПН-Лаборатории
5. Привлечение инфраструктуры партнеров:
  - договоры перевозки с автотранспортом
  - договоры хранения с нефтебазами
  - договоры брендинга топлива



### Ценообразование агентской схемы:

#### 1. Биржевой ДРТ

В контракте зафиксированы:

- затраты для региона (ж/д, авто, перевалка)
- базовое вознаграждение/дисконт по региону
- базовый коридор: разница розницы и опта (на ретроспективе предыдущих трех лет)

Возможные сценарии конъюнктуры рынка

##### Сценарий 1

Если ДРТ = базовому коридору

**Поставщик:** базовая премия

**Партнер:** базовое вознаграждение/дисконт

##### Сценарий 2

Если ДРТ < базового коридора

**Поставщик:** премия поставщику снижается до «0 р.»

**Партнер:** базовое вознаграждение/дисконт пропорционально уменьшается

##### Сценарий 3

Если ДРТ > базового коридора

**Поставщик:** премия увеличивается

**Партнер:** базовое вознаграждение/дисконт пропорционально увеличивается

##### Сценарий 4

Если ДРТ < мин. допустимой разницы

**Поставщик:** премия поставщику снижается до «0 р.»

**Партнер:** реализация по формуле Биржа + затраты для региона cost

#### 2. Формула мелкий опт

Цена реализации = А – В + С

А – прейскурант

В – скидка по программе лояльности

С – доставка до АЗС

### **3. Индивидуальная формула**

Цена реализации = D + E + C + F

D – биржа НПЗ

E - издержки по приемке, хранению и отпуску

С - доставка до АЗС

F - премия поставщика