

Схема опциона

Схема сотрудничества между Поставщиком нефтепродуктов (ООО «Газпромнефть-Региональные продажи») и владельцем независимой сети АЗС.

Поставщик обеспечивает наличие в резервуарах на объектах Покупателя собственных нефтепродуктов и предоставляет Покупателю право приобрести их в любой момент с целью дальнейшей реализации.

Покупатель обязуется обеспечить ответственное хранение нефтепродуктов и вернуть Поставщику, либо приобрести для собственных нужд и оплатить.

Ценность агентской (опционной) 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 брендирования 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 = $A - B + C$

A – преЙскурант

B – скидка по программе лояльности

C – доставка до АЗС

3. Индивидуальная формула

Цена реализации = $D + E + C + F$

D – биржа НПЗ

E – издержки по приемке, хранению и отпуску

C – доставка до АЗС

F – премия поставщика