



ДИНАМІЧНА ПРОГРАМА

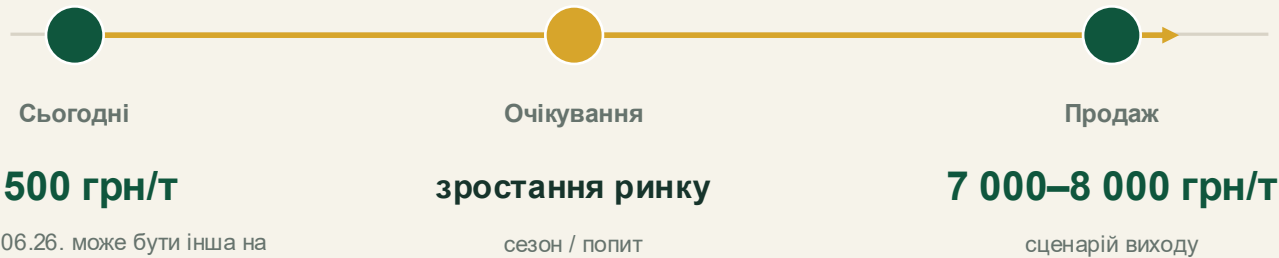
Партнерська програма фіксації торфобрикету

Купівля ресурсу сьогодні — продаж на сезонному зростанні ціни

5500 грн/т сьогодні → 7000–8000 грн/т у сезонному сценарії

Купити ресурс за ціною виробника і вийти на продажі дорожче

Модель побудована як товарна операція: партнер купує торфобрикет, із зафіксованою ціною входу.



Юридична база

Договір купівлі-продажу з ТОВ «Агробіостандарт» (виробник, завод) + договір забезпечення платежу під товар.



Приклад: купили по 5 500, продали по 7 000 грн/т

Розрахунок показано з ПДВ та в економіці без ПДВ для платника ПДВ.

1 000 т

партія торфобрикету

5 500 000 грн

Операція	з ПДВ	без ПДВ
Купівля 1 000 т по 5 500 грн/т	5 500 000	4 583 333
Продаж 1 000 т по 7 000 грн/т	7 000 000	5 833 333
Різниця в економіці без ПДВ		1 250 000
Комісія 1% за супровід продажу	70 000	70 000

Результат партнера

≈ 1 180 000 грн

≈ 42% річних

до податку на прибуток

Ціни 7 000 / 8 000 грн/т — сценарні приклади ринкового виходу.

Вийти можна через нашого клієнта або через власний продаж

У першому варіанті ми супроводжуємо продаж і беремо 1% від суми контракту; у другому — партнер сам продає товар.



Ціна продажу	Через нас: 1% комісії	Самостійний продаж
7 000 грн/т	≈1 180 000 грн	≈1 250 000 грн
8 000 грн/т	≈2 003 333 грн	≈2 083 333 грн

Через нас

ми знаходимо покупця, організовуємо договір і супровід продажу

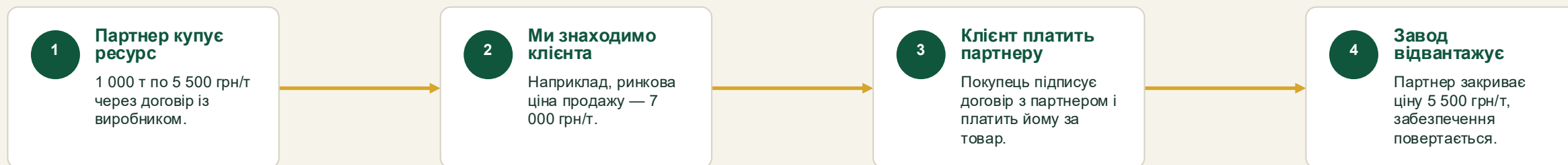
Самостійно

партнер сам продає товар і не сплачує 1% за супровід

Результат показано без ПДВ; комісія в розрахунок знята повною сумою 1% від продажу з ПДВ.

Ми знаходимо покупця, партнер отримує оплату за товар

Клієнт купує у партнера, партнер закриває зобов'язання із заводом, забезпечення платежу повертається.



1% комісії за супровід контракту при продажу 1 000 т по 7 000 грн/т це 70 000 грн або 70 грн/т

окремо на трейдерську компанію за організацію покупця і супровід

Партнер може продати товар будь-якому своєму покупцю

У цьому сценарії 1% комісії за наш супровід не сплачується.

- 1 Партнер сам знаходить покупця**
ціна, умови, покупець — на стороні партнера
- 2 Завод відвантажує товар**
товар вже зафіксований під партнера договором
- 3 Забезпечення закривається**
після виконання купівлі/поставки угода закрита

При самостійному продажі вся різниця між ціною купівлі і ціною продажу залишається партнеру.



Якщо ринок не виріс, працює товарна шкала зворотного викупу

Паралельно підписується контракт із Agratika (торговий дім виробника): після 90 днів товар може бути викуплений за погодженою комерційною ціною.

Період	Ціна за 1 т	Сума за 1 000 т	Плюс до 5,5 млн
після 90 днів	5 569 грн/т	5 568 750 грн	+68 750 грн
4-й місяць	5 592 грн/т	5 591 667 грн	+91 667 грн
5-й місяць	5 615 грн/т	5 614 583 грн	+114 583 грн
6-й місяць	5 638 грн/т	5 637 500 грн	+137 500 грн

Ключова логіка: у договорі це подається як наперед погоджена ціна зворотного придбання конкретного товару.



В основі — конкретний товар, договори і забезпечення платежу

Партнер отримує не абстрактне право вимоги, а зафіксований ресурс торфобрикету з понятним механізмом виходу.



Результат для партнера

він контролює ресурс, сценарій продажу і має додатковий товарний механізм виходу через Agratika.



Що отримує партнер

- **Фіксація ціни виробника**
5 500 грн/т з ПДВ на старті програми (на 22.06.2026, на дату входу ціна може бути інша).
- **Потенціал маржі**
продаж у сценарії 7 000–8 000... грн/т
- **Два варіанти виходу**
через наших покупців або через власний продаж.
- **Захисний товарний контур**
Agratika може викупити товар за погодженою шкалою.

Наступний крок — фіксація обсягу та укладення договору.