



КОНСЕРВАТИВНА ПРОГРАМА

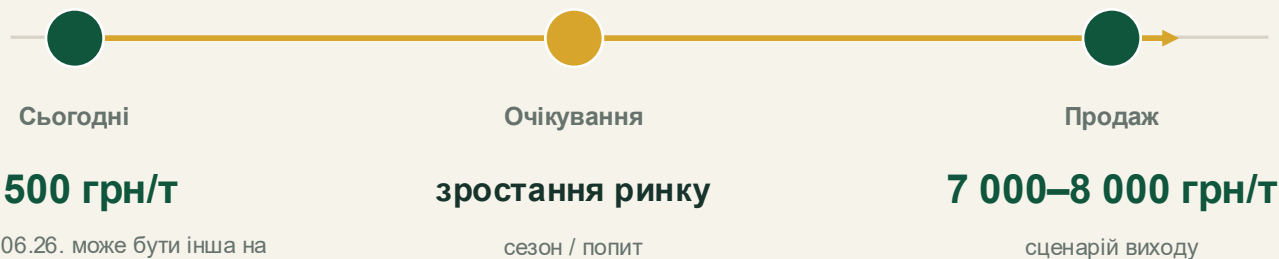
Партнерська програма фіксації торфобрикету

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 торфобрикети, із зафіксованою ціною входу.



*ціна на 22.06.26. може бути інша на дату інвестицій

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 10% за супровід продажу	700 000	700 000

Результат партнера

≈ 550 000 грн
≈ 20% річних

до податку на прибуток

Ціни 7 000 / 8 000 грн/т — сценарні приклади; комісія обмежена 50% від різниці.

Продаж товару здійснюється тільки через Agratika

Agratika супроводжує продаж і бере 10% від суми контракту, але не більше 50% від різниці між ціною купівлі і продажу.



Ціна продажу	Через Agratika: 10%	Обмеження комісії
7 000 грн/т	≈550 000 грн	не більше 50% різниці
8 000 грн/т	≈1 283 333 грн	не більше 50% різниці

Через Agratika

ми знаходимо покупця, організовуємо договір і супровід продажу

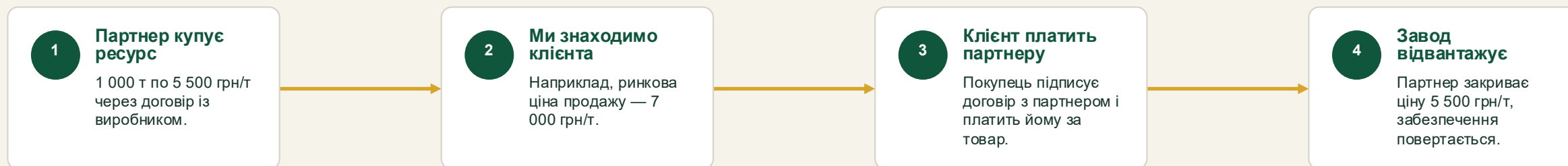
Без самостійного продажу

партнер продає товар тільки через Agratika

Результат показано без ПДВ; комісія 10% від продажу з ПДВ, але не більше 50% від різниці.

Ми знаходимо покупця, партнер отримує оплату за товар

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



**10% комісії за супровід
контракту**

при продажу 1 000 т по 7 000 грн/т це 700 000 грн або 700 грн/т

окремо на трейдерську компанію за організацію покупця і супровід, з обмеженням 50% від різниці

Партнер продає товар тільки через Agratika

Окремий продаж товару третім особам не передбачений цією програмою.

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

Продаж здійснюється тільки через Agratika; комісія — 10% від продажу, але не більше 50% від різниці.



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	5 665 грн/т	5 665 000 грн	+165 000 грн
4-й місяць	5 720 грн/т	5 720 000 грн	+220 000 грн
5-й місяць	5 775 грн/т	5 775 000 грн	+275 000 грн
6-й місяць	5 830 грн/т	5 830 000 грн	+330 000 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 і має 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
- **Єдиний канал виходу**
продаж тільки через Agratika / наших покупців.
- **Захисний товарний контур**
Agratika може викупити товар за погодженою шкалою.

Наступний крок — фіксація обсягу та укладення договору.