**Приложение 4**

*Вопросы для покупателей нефтепродуктов у оптовых продавцов (перепродавцов)*

**1. Находятся ли в Вашем пользовании (собственности, аренде и т.п.) нефтебазы (нефтехранилища), склады ГСМ?**

а) да (указать местоположение)

в аренде

в собственности

б) нет

**2. Находятся ли в Вашем пользовании (собственности, аренде и т.п.) подъездные железнодорожные пути, железнодорожные тупики?**

а) да (указать местоположение)

 в аренде

 в собственности

б) нет

**3. Находятся ли в Вашем пользовании (собственности, аренде и т.п.) бензовозы?**

а) да

б) нет

**4. Каким транспортом осуществляется поставка нефтепродуктов на АЗС?**

а) бензовозом

б) ж.д. транспортом

в) другое (укажите каким)

**5. Имеете ли возможность приобрести нефтепродукты у оптового продавца, осуществляющего ввоз ГСМ на территорию Амурской области, минуя местных оптовых перепродавцов?**

а) да

б) нет (укажите по каким причинам)

**8. Доля транспортных расходов в розничной цене в %:**

 по бензину марки А-76 -

 марки АИ-92-

 марки АИ-95 -

 марки АИ-98 -

дизтопливу -

**7. Имеете ли Вы возможность приобрести нефтепродукты у других оптовых продавцов нефтепродуктов (укажите каких)**

а) имею, при этом оптовая цена 1 тонны приобретаемых нефтепродуктов (с учетом транспортных расходов) по сравнению с фактически сложившейся оптовой ценой 1 тонны нефтепродуктов возрастет:

* менее чем на 5%;
* от 5 до 10%;
* от 10 до 20%
* от 20 до 50%

Укажите, по каким причинам возрастет оптовая цена 1 тонны нефтепродуктов

б) не имею (укажите по каким причинам)

**8. Какими критериями Вы руководствуетесь при выборе оптового продавца (в порядке убывания предпочтений):**

* территориальное расположение;
* качество продукции;
* ценовая категория;
* другое (укажите, что именно)

**9.** **Укажите схему поставки нефтепродуктов на АЗС:**

 нефтеперерабатывающий завод→ оптовый перепродавец (НПЗ)→ нефтебаза→ местный перепродавец→ АЗС;

 нефтеперерабатывающий завод→ оптовый перепродавец (НПЗ)→ нефтебаза→ оптовый местный перепродавец→ посредник→ АЗС;

 другое (указать схему)

**9. Опыт Вашей работы с оптовыми продавцами нефтепродуктов Вы оцениваете как:**

* положительный, нет необходимости что-либо менять;
* в основном положительный, но следует внести изменения (укажите какие);
* в основном отрицательный (укажите по каким причинам)
* отрицательный, рассматриваем вопрос о замене.

**10. С какими проблемами Вы сталкивались во взаимоотношениях с оптовыми продавцами в последние 2 года?**

* несоблюдение сроков поставки продукции;
* необоснованное повышение цен;
* отказ/ уклонение от заключения договора;
* другое (укажите что именно)

ФИО, подпись руководителя, печать