

КАТЕГОРИЙНАЯ СТРАТЕГИЯ ПО *****

1 Цели и задачи категорийной стратегии

2 Описание категории

3 Анализ рынка ****

4 Анализ внутреннего потребления ****

5 Критерии для предварительной квалификации поставщиков ****

6 Подходы к управлению категорией

7 План внедрения КС

8 Приложение

Illustrative

Confidential Среднегодовые затраты ВИНК на ****



100%

**Все нефтяные
компании мира**
~2 400 млрд рублей



12,5%

**Российские
ВИНК**
~250-300 млрд рублей



2,2%

~50-52 млрд рублей

Модели управления закупками ** ВИНК**

01

Участие ВИНК в
капитале общества
по ****: 100%

Собственный **
(внутренний сервис)**

02

Участие ВИНК в
капитале общества
по ****: 25%

Совместный **
(стратегическое партнерство)**

03

Участие ВИНК в
капитале общества
по ****: 0%
(коммерческие закупки,
госзакупки)

Внешний подряд

04

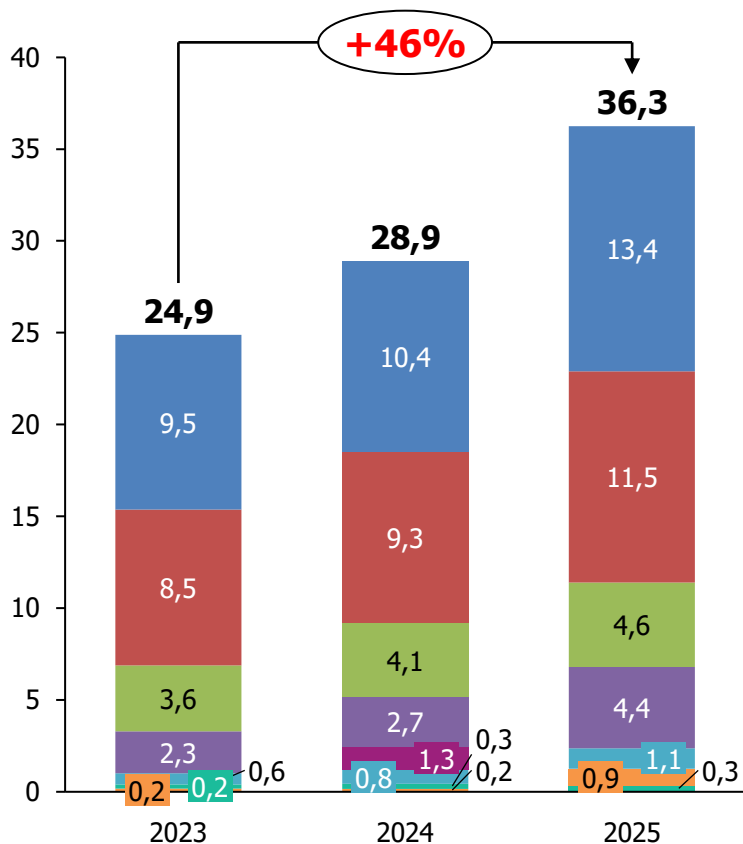
Участие ВИНК в
капитале общества
****: 0%

Фактические затраты на ** увеличились на 46% с 2023 по 2025 гг.**

График: фактические затраты **** за 2023–2025 гг., млрд руб.

**** **** **** **** **** **** **** ****

млрд руб.

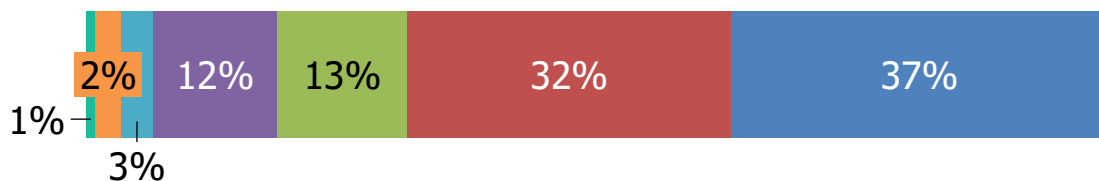


Illustrative



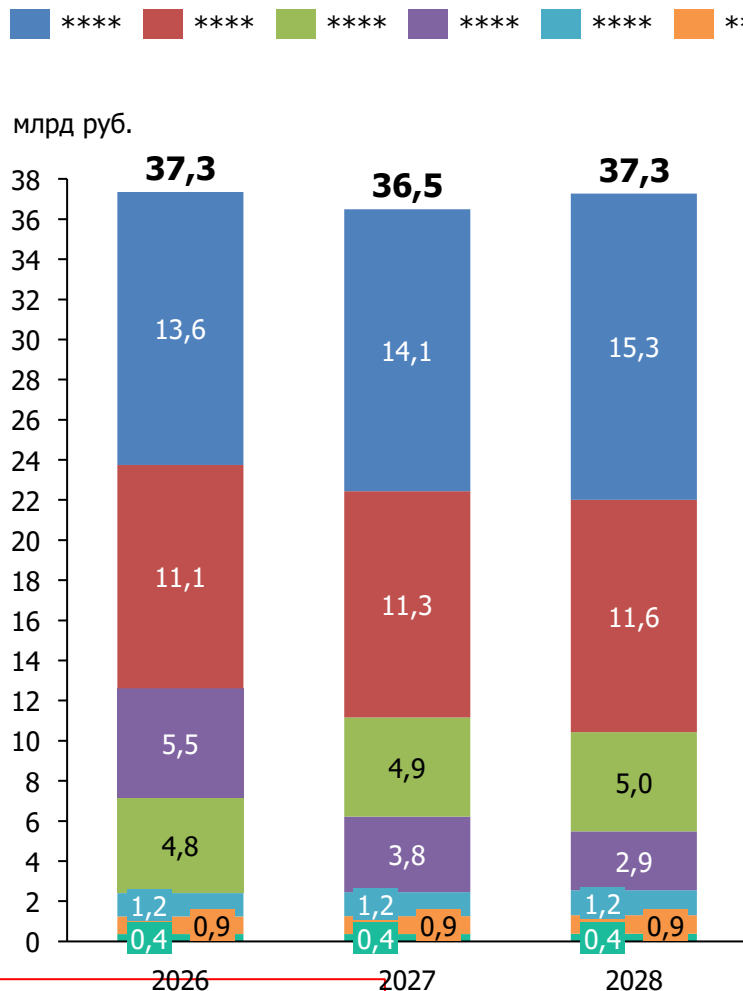
1. Резкий скачок затрат на 46% с 2023 по 2025 год вызван не увеличением объема физических работ, а макроэкономическими факторами ****
2. **** традиционно занимают наибольшие доли в затратах на транспортные услуги. Их совокупная доля – **69%** – 37% и 32% соответственно (24,9 млрд руб.) от общих фактических затрат на **** (36,3 млрд руб.) за 2025 г.

Доли *** в структуре затрат за 2025 г. (легенда общая)



По прогнозу затраты на **** увеличатся на 3% с 2025 по 2028 гг.

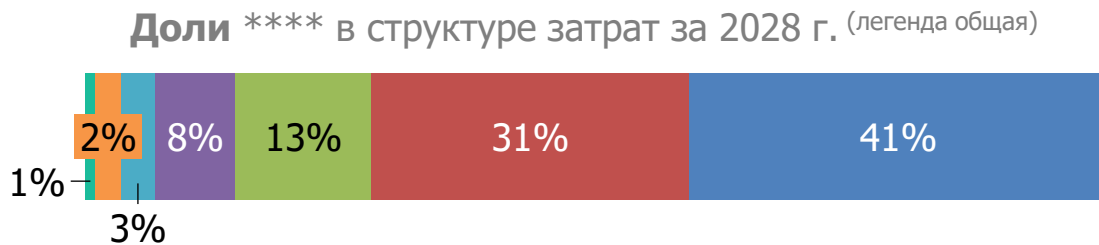
График: прогнозные затраты **** за 2026–2028 гг., млрд руб.



Illustrative



1. Относительно 2025 г. цена на **** повысится на 3% и будет незначительно изменяться
2. Согласно прогнозу затраты на **** сократятся у ****. У остальных **** объем затрат либо сохранится, либо незначительно повышается (у **** наиболее высокий прогнозируемый темп роста затрат +6% в год)
3. Тренд на снижение затрат связан с истечением сроком **** и изменением производственных программ в ****



Confidential

Критерии предварительной квалификации (1 из 6)

№	Наименование критерия	Условия соответствия критерию	Предложения по подтверждению соответствия критерию	Отсекающий критерий (да/нет)	Соответствие критерию (да/нет)
1	Выручка	Объем выручки более **** млн руб.	Бухгалтерская отчетность (баланс, ОФР) за последний полный календарный год (12 месяцев) с отметкой налогового органа или аудиторским заключением	Да	ДА / НЕТ
		Объем выручки менее **** млн руб.			
2	Наличие ****, квалифицированног о персонала, лицензий для выполнения работы.	У компании подтверждено наличие ****, квалифицированного персонала и лицензий (разрешений) на оказание ****	По ****: 1. Справка о наличии ****. 2. Копии паспортов ****. 3. Копии договоров **** со сроком действия, перекрывающим период выполнения работ.	Да	ДА / НЕТ

Подходы к управлению эффективностью поставщиков

Главная цель

Стабильное **** объектов **** при контролируемом уровне затрат и рисков

Базовые требования

Работа с поставщиками, нацеленными на долгосрочное сотрудничество, прошедшими предквалификацию

Сквозные направления

Выстраивание эффективного взаимодействия и обеспечение прозрачности ценообразования

Подход	01 Партнёрская модель	02 Рыночная модель	03 Резервирование мощностей	04 Расширение пула поставщиков
Условия применения (Проблематика)	****	****	****	****
Основная цель	****	****	****	****
Ключевые действия и инструменты	****	****	****	****

**Факторы, влияющие
на выбор подхода к контрактowaniu**

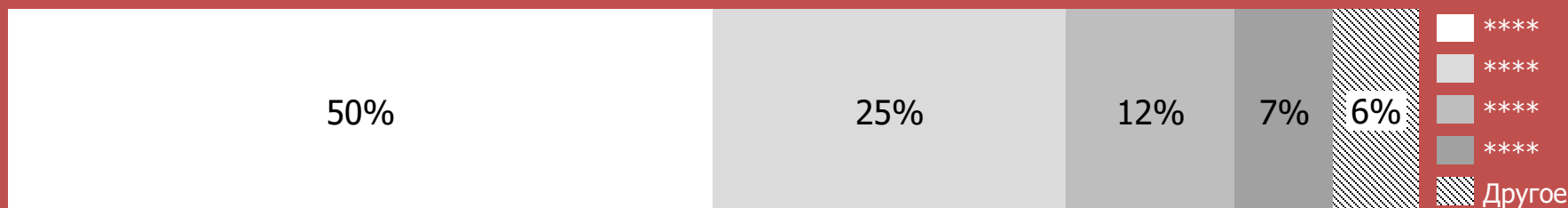
Состояние рынка на момент контрактowania

Баланс спроса и предложения на рынке ****

Результаты предварительной квалификации поставщиков

Анализ действующей договорной практики организаций **** показал наличие предпосылок для перехода к ****, а также готовность ключевых поставщиков к ****

Структура себестоимости ** в 2026 г., %**



Эффект внедрения расчета **** по регионам

Экономический район
присутствия

Карта
экономического
района

экономический район

Экономия ****

36,7% 2 997,14

8,3% 3 447,25

25,0% 4 369,75

-25,3% 3 170,49

17,9% 3 185,51

экономический район

Экономия ****

12,1% 2 492,06

-7,9% 2 942,16

5,6% 3 864,67

-37,5% 2 665,40

-1,5% 2 680,42

экономический район

Экономия ****

-4,1% 2 132,57

-20,7% 2 582,67

-7,6% 3 505,18

-45,9% 3 042,30

-15,4% 2 320,93

1% - **** показывает удорожание / **-1%** - **** показывает удешевление

Перечень мероприятий по повышению эффективности закупок по категории

Цель КС – обеспечение бесперебойного и своевременного оказания ***** для нужд *****, а также повышение эффективности управления закупками *****

Цель КС достигается за счет следующих задач и мероприятий:

Задачи	Мероприятия
Унификация договорной базы	■ *****
Повышение прозрачности ценообразования	■ *****
Обеспечение гарантированной доступности *****	■ *****
Повышение качества оказания услуг	■ *****

Confidential Выгоды от реализации Категорийной стратегии

Сценарий экономии, %	Сценарий 1 <i>*, *%</i>	Сценарий 2 <i>*%</i>	Сценарий 3 <i>*, *%</i>
Экономический эффект за 3 года	0,27 млрд рублей	2,16 млрд рублей	6,88 млрд рублей
Описание сценария	****	****	****

Даже при сохранении действующей модели контрактования без внедрения **** возможен достигаемый эффект, оцениваемый в 270 млн руб. экономии за 3 года, только за счет оптимизации ****, в частности при переходе от **** к ****.

Потенциальный качественный эффект

Оптимизация администрирования и документооборота за счет ****

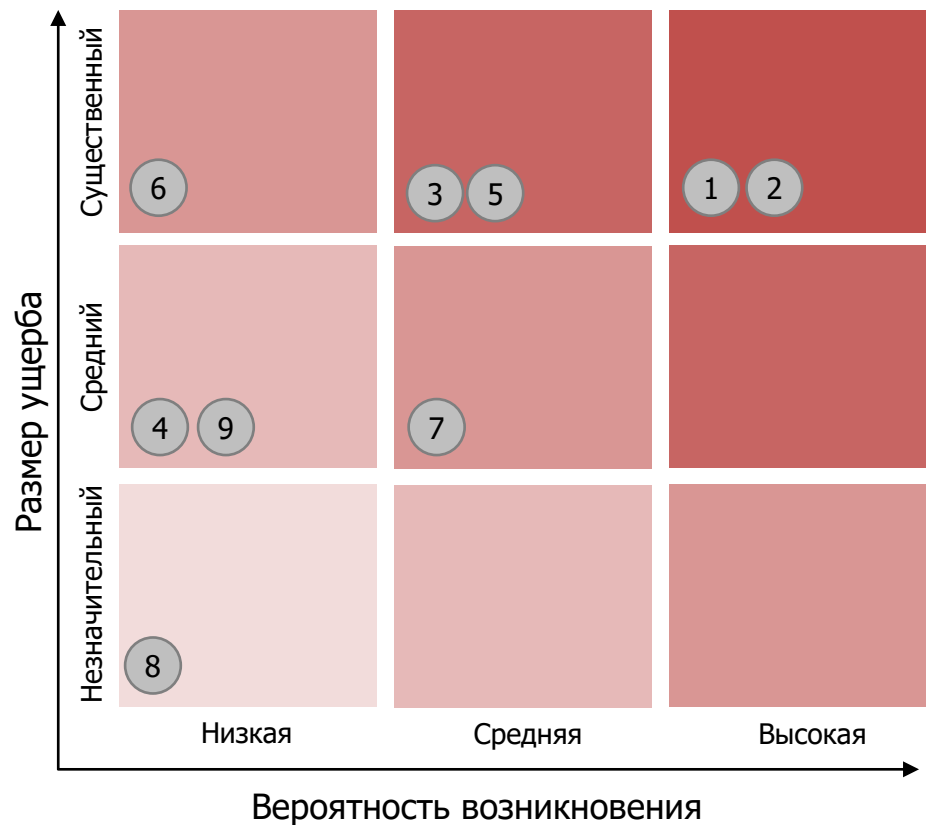
Цифровая подотчетность и сокращение частоты споров за счет ****

Повышение прозрачности ценообразования за счет внедрения ****

Риски и план по их снижению

Легенда и описание подхода к снижению рисков

Матрица распределения рисков



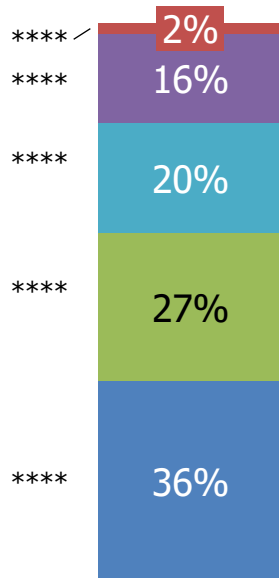
№	Риск	Снижение
1	*****	*****
2	*****	*****
3	*****	*****
4	*****	*****
5	*****	*****
6	*****	*****
7	*****	*****
8	*****	*****
9	*****	*****

13,4
млрд руб.

**Общие затраты за
2025 г.**

76,2
млрд руб.

**Всего затрат,
2023-2028 г.**



**Затраты по видам
**** за 2023-2028
г., %**

Illustrative

**Объем работ за
2025 г.**

Объем **,
2023-2025 г.**

**Суммарный объем работ,
2023-2028 г.**

Поставщики

