

Новое в системе контрактования ТНК-ВР: возможности для малого и среднего бизнеса

Вице-президент ОАО «ТНК-ВР Менеджмент»
О.Л. Чемезов

Май 2011 г.



Основные факты о ТНК-ВР

ТНК-ВР

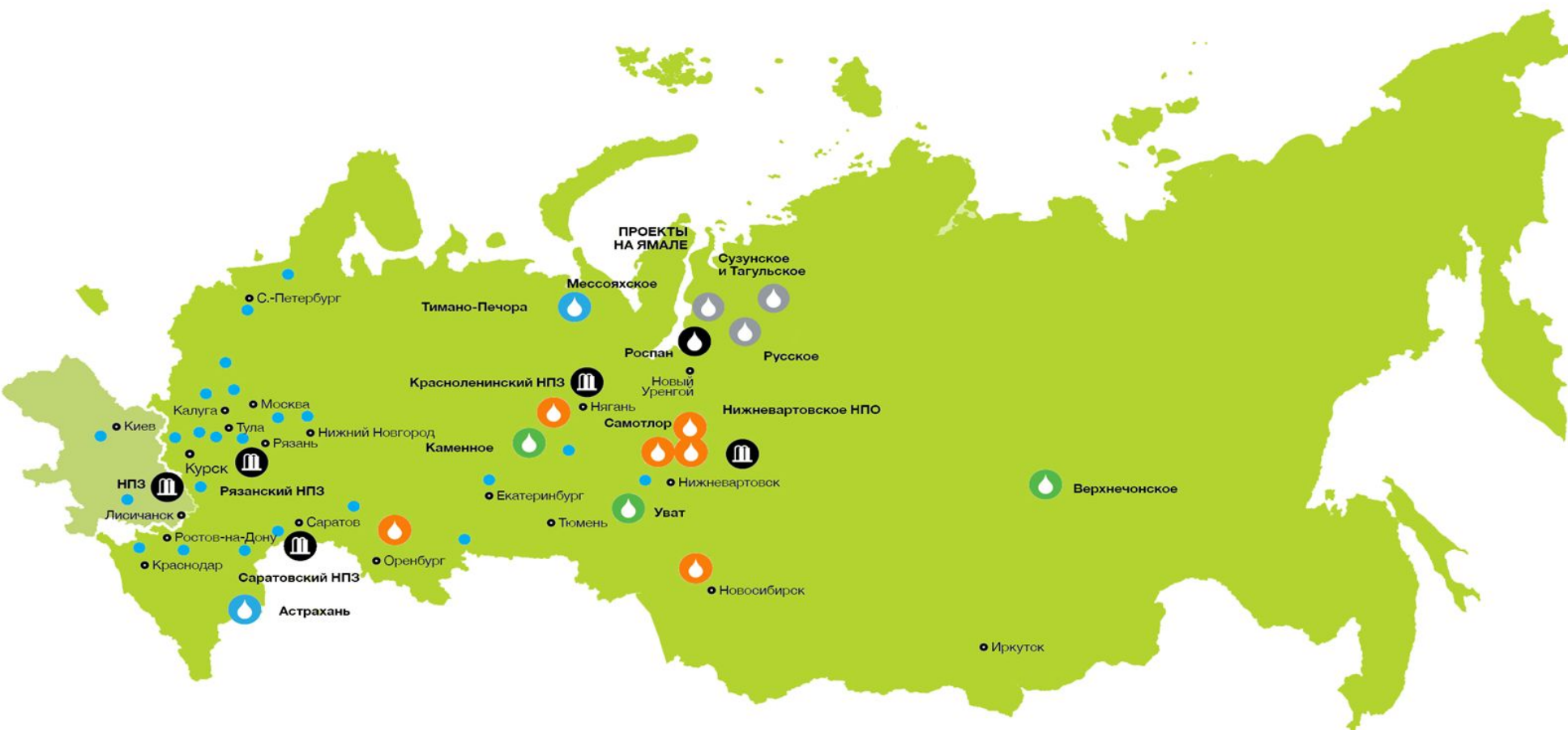


- Третья по размеру российская нефтегазовая компания
- Входит в десятку крупнейших негосударственных компаний мира
- Сбалансированный портфель активов, включающий зрелые и новые месторождения, а также значительные запасы газа
- Добыча нефти – 72 млн т/год
- Переработка – 34 млн т/год
- Более 49 тысяч сотрудников
- Объем закупок: 6,5 млрд долл./год, из них:
 - МТР: 1,5 млрд долл./год
 - Услуги: 5 млрд долл./год
- Более 90% закупок делаются в России
- 25 000 км – протяженность трубопроводов
- 5 НПЗ в России и Украине
- 1 480 АЗС ТНК и ВР в России, Украине и Беларуси
- \$100 млрд – выплаты налогов и пошлин с начала работы



Активы ТНК-ВР в России и Украине

ТНК-ВР



- Новые месторождения на ранней стадии освоения
- Зрелые месторождения
- Розничные сети
- Новые месторождения на стадии коммерческой добычи
- Регионы проведения геологоразведки
- Газовые проекты
- Нефтеперерабатывающие активы

Стандартный цикл закупок ТНК-ВР

ТНК-ВР



Планирование
потребности

Разработка стратегии
контрактования

Оценка и Управление
эффективностью
деятельности контрагента*

Предквалификация
контрагента*

Заключение,
исполнение и
управление
договором

Выбор контрагента
через тендер

* - идет процесс улучшения

Участие в тендерах ТНК-ВР



Информация о предквалификации

<http://www.tnk-bp.ru/procurement/prequalification/>

Информация о текущих тендерах

<http://www.tnk-bp.ru/procurement/tenders/>



Цель и ключевые задачи НОВОВВЕДЕНИЙ

ТНК-ВР



ЦЕЛЬ - Построение системы эффективных и взаимовыгодных отношений ТНК-ВР с контрагентами, направленной на формирование «прямого диалога» и учитывающей интересы как Компании, так и контрагентов

- Переход к фундаментальной системе предквалификации**
- Курс на стандартизацию договоров**
- Переход к управлению рынками через разумное укрупнение контрагентов**
- Управление эффективностью и положительная мотивация контрагентов**
- Прямой диалог с рынком – на пути к идеальным контрагентам**



Предквалификация

Цели проведения единой предварительной квалификации:

- свести к минимуму риски, связанные с невыполнением контрагентом своих обязательств перед Компанией
- максимально допустить к тендеру всех, кто может оказать услуги / поставить МТР **(новое)**

Примеры критериев предквалификации:

1. *Опыт работы*
2. *Техническое и организационное оснащение*
3. *Наличие и выполнение регламентов и процедур в части ОТ, ПБ и ООС*
4. *Финансовое состояние*

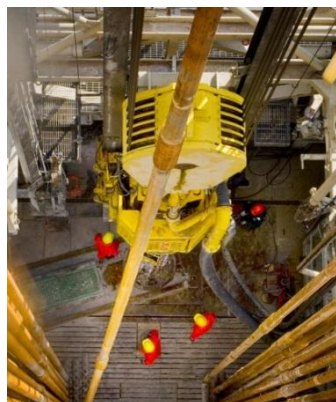


Стандартизация договоров

ТНК-ВР



- **Один из инструментов развития и поддержания прозрачной и конкурентной среды с помощью сравнительного анализа условий контрагентов как в одном регионе, так и между разными регионами и выявление наиболее эффективных контрагентов**
- **Основные элементы стандартизации:**
 - **Ценообразование**
 - **Состав работ**
 - **Условия взаимодействия с контрагентами**

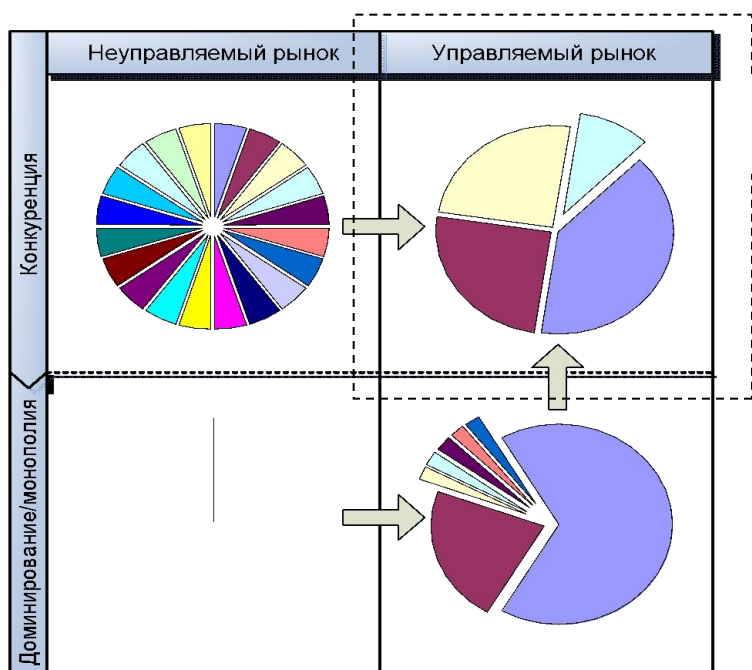


Управление рыночными долями

ТНК-ВР



Постоянный процесс, позволяющий контролировать сбалансированную структуру закупочного сектора, с целью управления эффективностью и поддержания достаточного уровня конкуренции



Целевая структура

Разумное количество (4-7) поставщиков/подрядчиков в портфеле заказов в секторе/регионе и наличие ряда других квалифицированных игроков

«Постоянный партнер» ТНК-ВР

ТНК-ВР



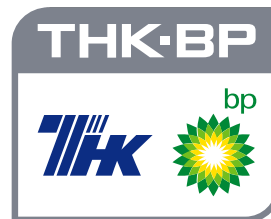
ТНК-ВР стремится к выстраиванию долгосрочных стабильных отношений с повышенными требованиями к качеству (МТР и услуг) и к этике ведения бизнеса на основе рыночных цен и экономической мотивации партнеров за достижение сверхрезультативности

Критерии «постоянного партнера»:

- Выполняет взятые на себя обязательства (сроки, цены/ставки, качество).
- Прозрачен (имеет прозрачный механизм ценообразования, не допускает завышения объемов).
- Не вступает в картельные сговоры и не ограничивает конкуренцию.
- Реализует стратегию развития (инициативно предлагает и успешно реализует инновации – процессные, технические, HSE).



Прямой диалог с рынком



- 24 сентября 2010 г. проведен первый в России Слет контрагентов (более 300 поставщиков и подрядчиков). До бизнес-сообщества доведены основные «правила игры» и нововведения в договорной работе TNK-BP
- **В Тюмени** созданы и ведут активную работу:
 - **Координационная группа** (совместно с Правительством Тюменской области) по мониторингу процесса контрактования TNK-BP и тюменских предприятий,
 - **Сибирский региональный совет** как площадка для прямого диалога Компании с Поставщиками и Подрядчиками (19 апреля 2011 состоялось первое заседание),
 - **Сибирская конфликтная комиссия**, которая рассматривает жалобы контрагентов (уже приняты решения по 7 жалобам).



Работа Конфликтных Комиссий



Подробная информация о порядке работы КК размещена на сайте ТНК-ВР:

<http://www.tnk-bp.ru/procurement/council/>

Жалобы в Сибирскую КК подаются на электронный адрес Секретаря комиссии: ASLeskina@tnk-bp.com

Заседания
проводятся
ежемесячно.

Сибирской КК
рассматриваются
жалобы в отношении
ЦДО:

-ТНК-Уват;

- ВЧНГ;

-Роспан-Интернешнл.

Результаты в работе с тюменскими предприятиями



- Увеличение объема закупок у тюменских предприятий. По сравнению с 2009 г. объем закупок услуг и МТР в 2010 г. увеличился на 45% (на 2,4 млрд. руб.) и составил в 2010 г. 7,8 млрд. руб. На текущий момент аналогичный показатель 2011 года уже составляет более 4,5 млрд. руб.
- Отсрочка по оплате поставок МТР для предприятий юга Тюменской области снижена до 30 дней (по общему правилу отсрочка составляет от 60 до 90 дней)
- Внедряется долгосрочное партнерство (долгосрочный договор уже действует в отношении ЗАО «Сибпромкомплект»; ведется работа по стандартизации МТР для расширения перечня долгосрочных партнеров)

