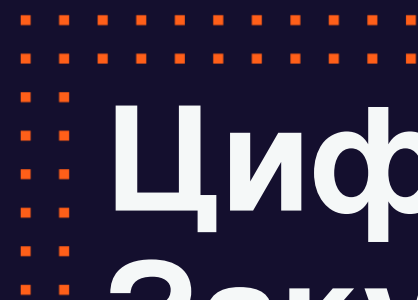


Годовой отчет

2021 →



Цифровые Закупочные Сервисы сегодня

■ ЦЗС СЕГОДНЯ

■ НАПРАВЛЕНИЕ
«ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ»

■ НАПРАВЛЕНИЕ
«АУТСОРСИНГ ЗАКУПОК»

■ ФИНАНСОВАЯ
ОТЧЕТНОСТЬ

О компании

АО «Цифровые Закупочные Сервисы» – совместное предприятие дочерних обществ «Газпром нефть» и «Газпромбанк»

Платформа Isource 2021

Ядро платформы Isource состоит из закупочных и финансовых сервисов, которые **обеспечивают комплексное сопровождение поставки на всем жизненном цикле товара**: от планирования потребности и изготовления до контроля доставки клиенту

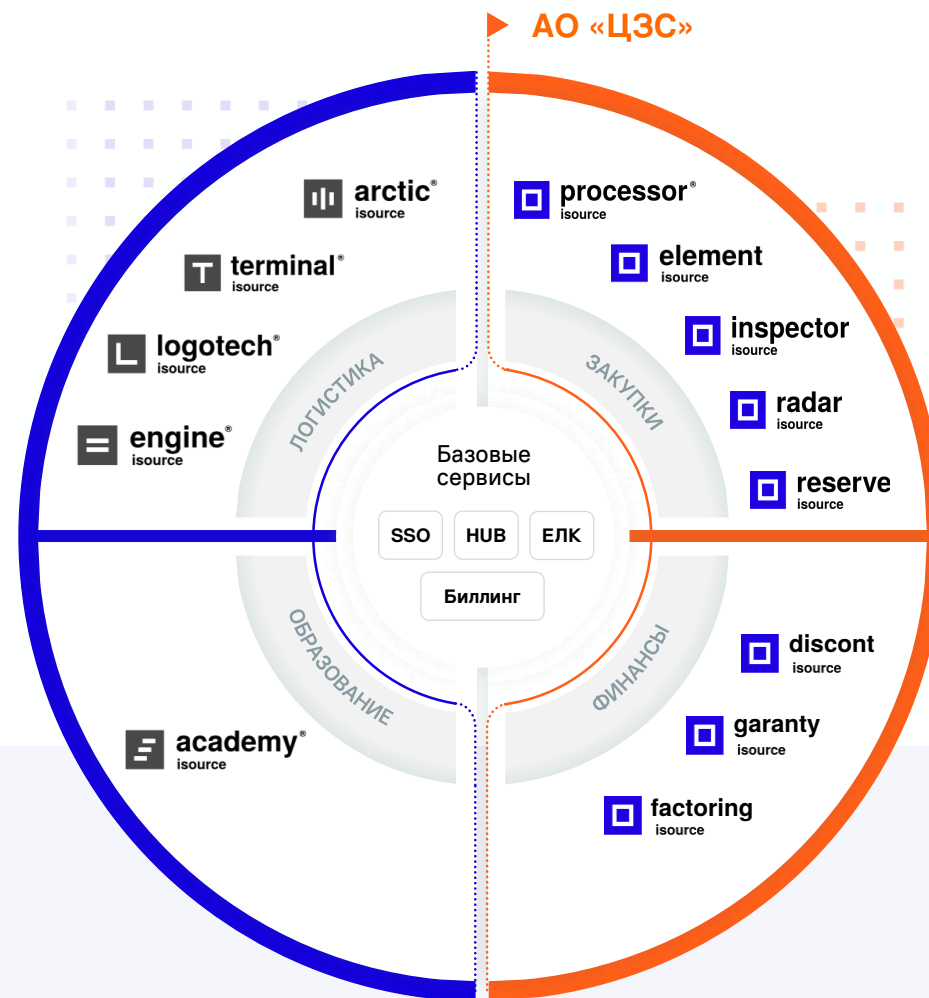
Платформа базируется на **единых системных решениях обмена данными**, а также включает в себя ряд дополнительных цифровых сервисов акционеров и партнеров, созданных для удовлетворения потребностей клиентов в процессе снабжения. В частности, логистические и образовательные сервисы



АО «ЦЗС» объединяет компетенции и ресурсы участников СП в области промышленного снабжения



На базе АО «ЦЗС» развиваются закупочные и финансовые решения платформы Isource



Ключевые показатели



Выручка
в 2021 году

2 517 млн ₽



Количество
клиентов

79



Количество
пользователей продуктов

3 721



В 2021 году компания **вышла на рынок** и запустила два направления бизнеса

Часть сервисов стали доступны клиентам в начале 2021 года – **ключевым** является **Processor, Radar, Аутсорсинг закупки, Reserve** и **Inspector**

В течение года **были запущены необходимые клиентам цифровые решения:**

- ✓ Сервис по управлению нормативно-справочной информацией **Element**
- ✓ Финансовые продукты: Банковская гарантия, Факторинг и Динамическое дисконтирование

АО «ЦЗС» наращивает базу клиентов, поставщиков и экспертов – промышленные, сервисные и консалтинговые компании, резиденты и нерезиденты РФ

Бизнес-модель

Бизнес-модель компании складывается из двух направлений деятельности

1

Цифровые решения представляют из себя сквозную облачную систему и направлены на оптимизацию всего процесса снабжения и закупок от планирования до управления запасами:

- Управление НСИ
- Планирование закупок и управление затратами
- Проведение закупочной процедуры / сорсинг поставщиков
- Договорная работа
- Контроль производства и мониторинг поставки
- Управлением складским хранением
- Сквозная аналитика

2

Аутсорсинг закупочной деятельности на базе цифровых решений Isource направлен на повышение эффективности бизнеса и сокращение затрат:

- Сконцентрировать управленческие ресурсы на основном бизнесе
- Оптимизировать ресурсы функции снабжения
- Направить оборотный капитал на развитие основного бизнеса



Миссия

Наш бизнес ориентирован на обеспечение устойчивости и повышения эффективности компаний-клиентов за счет использования широкого набора продуктов и сервисов для управления цепочками поставок промышленных компаний

Фокус на клиента

Для нас важен каждый клиент, и в своем подходе к бизнесу мы стремимся создавать ценность для всех, кто связан с нашей компанией: заказчиков, поставщиков, акционеров и сотрудников

Комплексное решение

Мы предлагаем нашим клиентам сервисы, которые помогают ускорить процесс закупки и сократить общие затраты на снабжение. Наши клиенты могут получать качественные грузы точно в срок, использовать современные финансовые инструменты, реализовать невостребованное имущество

Ключевые события года

■ Бизнес результат

■ Клиенториентированные улучшения

2021



Первая продажа Isource как платформы для управления снабжением

Подключены первые пользователи крупной золотодобывающей компании к продуктам Processor, Inspector, Radar, Element и Reserve



Переход на категорийное управление в закупках

Для повышения качества сервиса в структуре компании создан **Блок категорийных закупок**:

- Кабельно-проводниковая продукция
- Металлопрокат и трубная продукция
- Металлоконструкции
- Топливо
- Нерудные материалы



Внедрена система управления финансовыми рисками

Обеспечивает устойчивость бизнеса



Создан ЕЛК для пользователей платформ ЭТП ГПБ и Isource

Позволяет пользователям под одной учетной записью бесшовно переходить между сервисами ООО «ЭТП ГПБ» и АО «ЦЗС»



Реализованы инструменты технической и клиентской поддержки пользователя

- Подключен колл-центр и чаты в мессенджерах
- Создана система технической поддержки
- Запущен виртуальный ассистент Ива



Подписано соглашение о сотрудничестве с крупным строительным подрядчиком

- Централизация управления закупок в едином цифровом контуре
- Упрощение и автоматизация рутинных закупочных процедур
- Снижение количества невостребованных товаров и рисков дублирования закупок



Улучшен пользовательский опыт в продуктах

- Внедрен технический аудит и отчетность в Inspector
- Создано мобильное приложение для водителя в Radar
- Запущен виртуальный склад в Reserve и другое



Выход на рынок зарубежных ЕРС заказчиков

Обеспечение потребности проектов крупнейших ЕРС-контракторов (Engineering, Procurement, Construction) на территории РФ



Первое признание Isource на рынке

Inspector - лучшее цифровое промышленное решение года
Reserve - самый посещаемый промышленный маркетплейс года


2022

Рынок промышленного снабжения. Ключевые цифры


Российский рынок промышленного снабжения




В среднем только 14% компаний близки к завершению процесса цифровизации снабжения, что создает на рынке потенциал для роста спроса на решения АО «ЦЗС»

 Объем рынка промышленных закупок


>20 трлн ₽
в год

 Количество промышленных компаний

>80 тыс.

 Объем рынка финансовых сервисов в закупках

>3 трлн ₽
в год


 Количество сотрудников снабжения

>8 млн


Позиция АО «ЦЗС» на рынке



За год операционной деятельности АО «ЦЗС» удалось заявить о себе на рынке цифровизации снабжения промышленных предприятий

 Количество клиентов

~80 клиентов
за год

 Количество пользователей

>3 тыс. пользователей
в год

АО «ЦЗС» признанный лидер решений для промышленности

#1 Промышленный маркетплейс года



Reserve

по оценке Tadviser

#1 Цифровое промышленное решение



Inspector

по оценке ComNews Awards

Потенциал и прогноз развития рынка



Рынок SaaS продуктов в сегменте B2B

АО «ЦЗС» работает на российском рынке SaaS продуктов в сегменте B2B. **Российский рынок составляет порядка 0,4% от мирового рынка**, однако по прогнозам будет расти с опережающим его темпом (порядка +4 п.п.). По прогнозам российский рынок SaaS в B2B будет показывать стабильный **ежегодный рост в среднем на 18,7%**

Ежегодный прирост рынка создает потенциал для усиления позиции и продаж цифровых решений АО «ЦЗС»

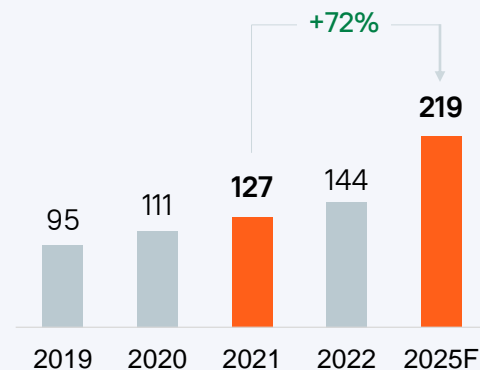


Закупки и финансовые сервисы

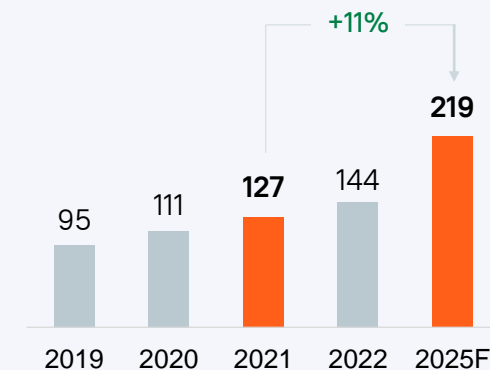
Закупки промышленных клиентов составляют порядка 43% от всего объема в РФ. Рынок коммерческих закупок, профильных для решений АО «ЦЗС», на горизонте до 2024 года предполагается стабильным

Рынок финансовых сервисов будет расти в среднем на 3% в год, в основном за счет роста популярности сервисов по банковскому сопровождению и динамическому дисконтированию, которые на данный момент слабо развиты в РФ

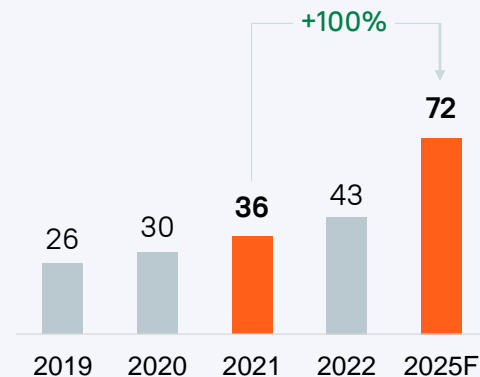
Динамика объема мирового рынка SaaS, млрд \$



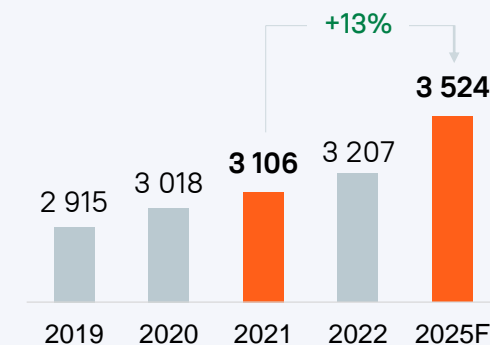
Оценка рынка промышленных закупок РФ, трлн ₹




Динамика объема российского рынка SaaS, млрд ₹



Оценка рынка финансовых сервисов для закупок в промышленности¹, млрд ₹



¹ - сумма объемов рынка: банковских гарантий, факторинга, банковского сопровождения, динамического дисконтирования



Направление «Цифровые решения»

■ ЦЗС СЕГОДНЯ

■ НАПРАВЛЕНИЕ
«ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ»

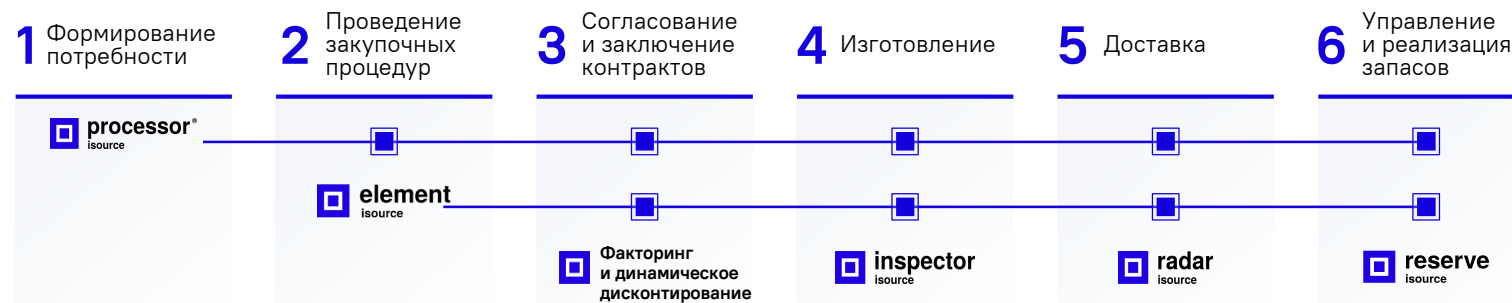
■ НАПРАВЛЕНИЕ
«АУТСОРСИНГ ЗАКУПОК»

■ ФИНАНСОВАЯ
ОТЧЕТНОСТЬ

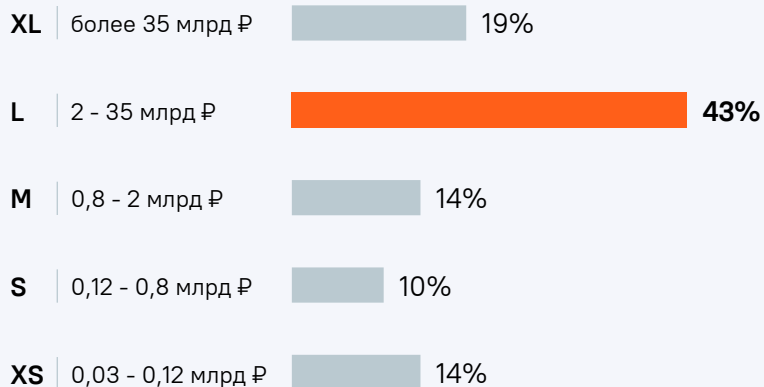
Портфель клиентов

- Основными клиентами Компании являются предприятия сегмента L с выручкой до 35 млрд ₽
- Большинство клиентов цифровых продуктов и сервисов платформы Isource работают в сфере обрабатывающей промышленности.

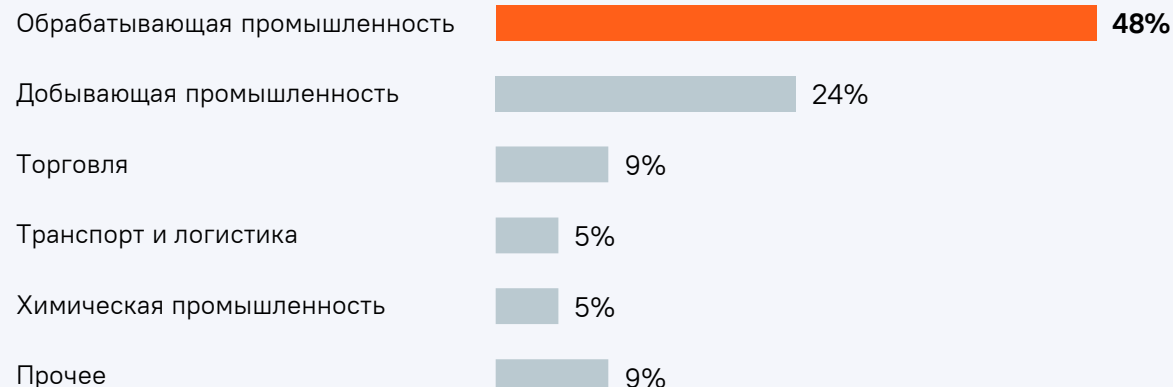
АО «ЦЗС» обеспечивает комплексное сопровождение процессов снабжения, за счет Цифровых продуктов и сервисов



Сегменты клиентов по выручке



Отрасли клиентов



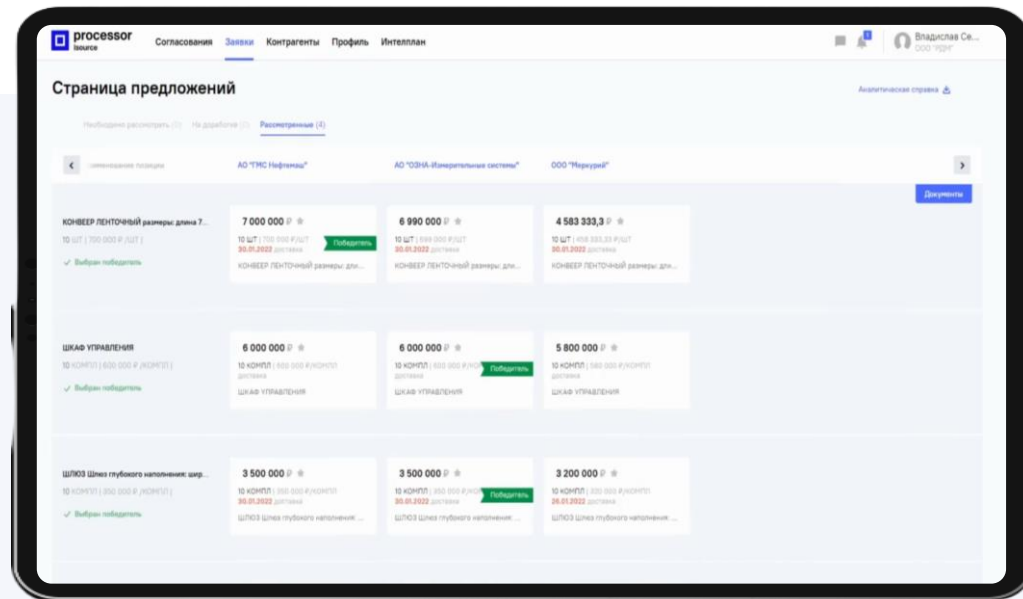
Цифровые решения



Автоматизация закупок – от планирования потребности до заключения договора и взаиморасчетов с контрагентами

Возможности продукта

- Планирование потребности
- Заключение договоров с контрагентами и контроль исполнения обязательств
- Проведение закупочных процедур
- Формирование консолидированной отчетности по закупочной деятельности



Результаты 2021 год

3 000+

Закупок проведено с начала 2021 года

500 млрд ₺

Объем размещенных закупок за 2021 год

Развитие функционала в 2021 году

- Проведена интеграция Processor и ЭТП ГПБ для возможности размещения закупок и получения доступа к 800 тыс. поставщиков
- Типовые документы, такие как договоры, дополнительные соглашения и счета формируются автоматически
- Пользователи, которые работают с документами, могут их подписать с помощью электронной цифровой подписи
- Продукт стал доступен для иностранных клиентов благодаря мультиязычному интерфейсу (английский, сербский языки)
- При необходимости клиенты могут настроить гибкие маршруты согласования закупочных процедур и документов

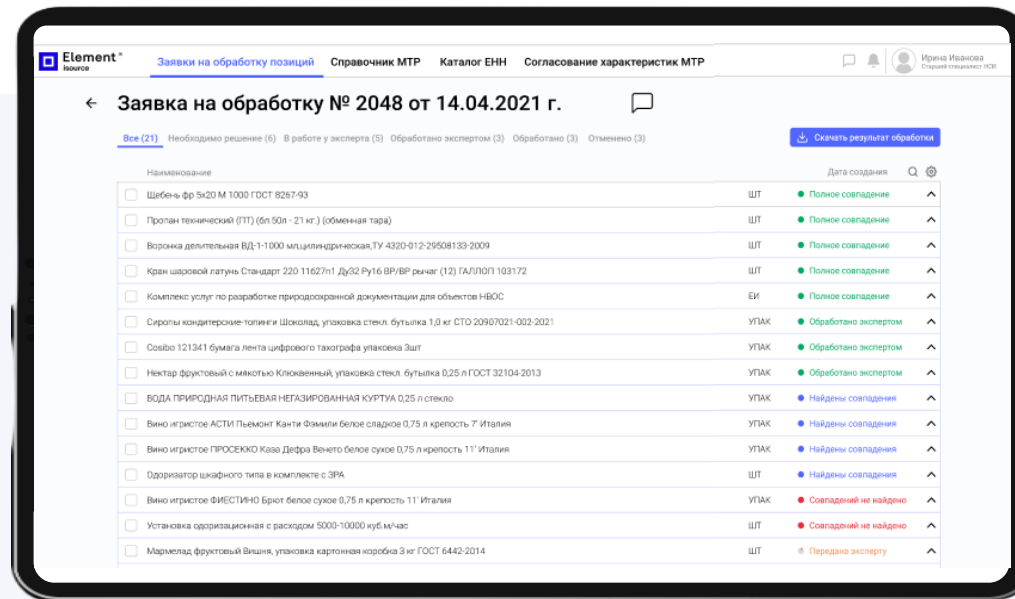
Цифровые решения



Управление корпоративными справочниками и каталогами товаров, работ и услуг компании

Возможности продукта

- Разработка методологии и классификаторов
- Разработка шаблонов и нормализация справочников
- Поддержка актуальности данных и сопровождение корпоративных справочников



Результаты 2021 год

491 057

Позиций в справочнике материалов

97,5%

Конверсия по поступившим и отработанным заявкам

834

Действующих компаний

Развитие функционала в 2021 году

- В Element появился «умный» поиск номенклатуры, который позволяет найти необходимую позицию с учетом опечаток, ошибок в языке, падеже, регистре, окончаниях при написании ее наименования
- Element интегрирован с другими продуктами системы Isource – пользователь, работая в любом другом продукте может направить наименование номенклатуры для нормализации в Element и получить обратно переработанное, корректное наименование для дальнейшей работы

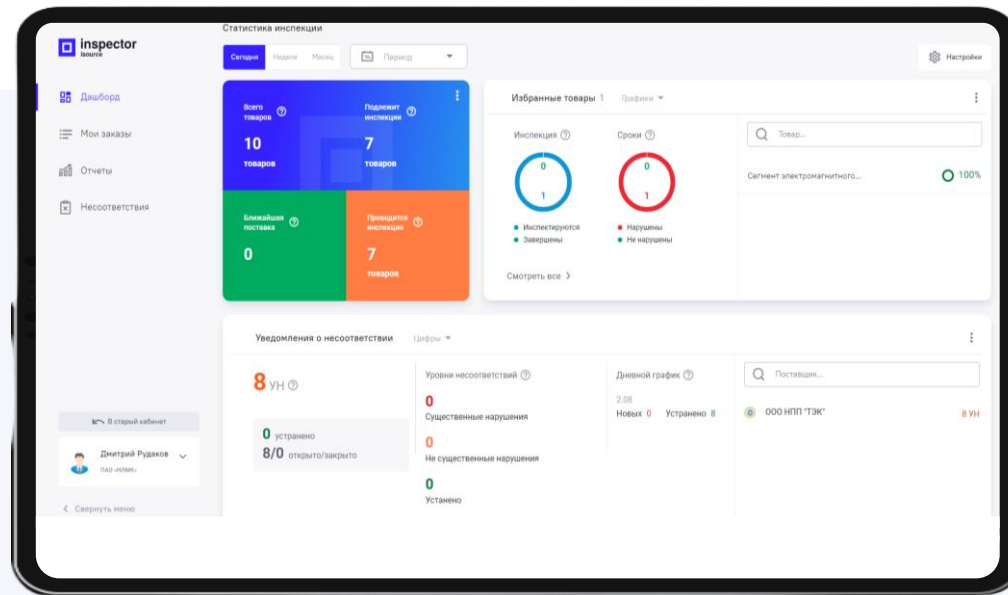
Цифровые решения



Контроль процессов производства и оценка технических возможностей контрагентов

Возможности продукта

- Технический аудит поставщиков и подрядчиков для оценки возможности исполнить свои обязательства перед клиентом
- Инспекционный контроль производства на объекте поставщика
- Контроль соблюдения сроков производства
- Входной контроль поступающей на склады клиента продукции



Результаты 2021 год

433

Завода под инспекционным контролем

1,8 млн

Проведенных проверок

691

Инспектор уже работает в системе

Развитие функционала в 2021 году

- Для удобства заказчика инспекции создана возможность удаленной приемки произведенного товара по видеосвязи (телеприемка)
- Работа инспекторов стала проще: все проверки фиксируются в системе, отчеты по результатам контроля формируются автоматически
- Личный кабинет стал мультиязычным, что позволяет работать с зарубежными поставщиками и инспекторами
- Теперь мы можем контролировать производство комплектующих оборудования на площадках субподрядчиков
- Анкета аудита формируется в системе онлайн и доступна всем участникам как клиента, так и контрагента и аудиторской компании

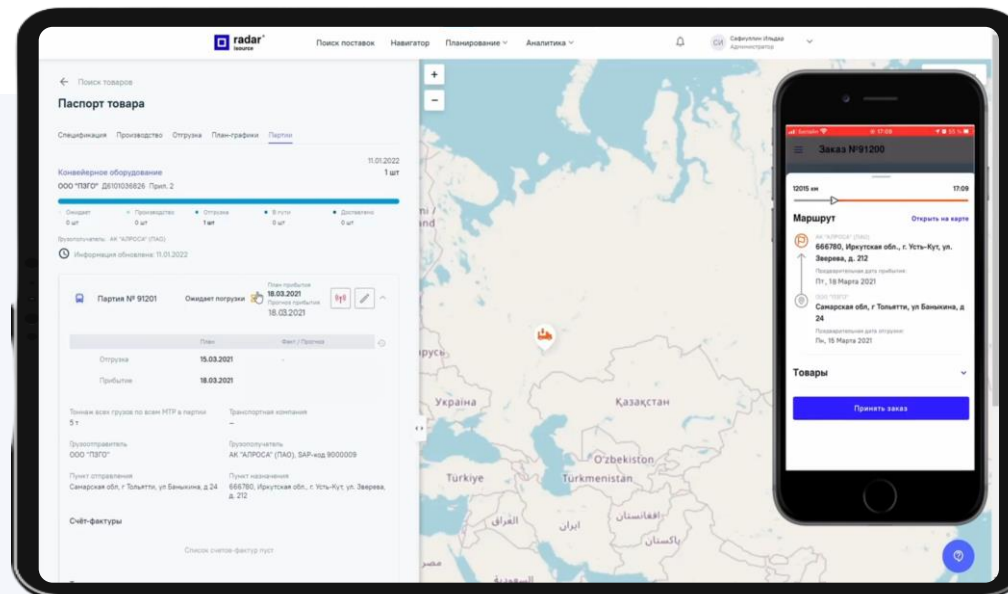
Цифровые решения



Контроль местонахождения
и сроков прибытия груза

Возможности продукта

- Анализ грузовых потоков заказчика
- Интеграция с ERP-системами складов и управление их грузонапряженностью: от заявки до поставки на склад
- Уведомления о ключевых событиях и нарушениях (изменение маршрута, превышение скорости и пр.)
- Прогноз даты прибытия груза



Результаты 2021 год

30 000+

Автоперевозок

11 000+

Ж/д перевозок

1 000+

Российских и зарубежных
мультимодальных перевозок

Развитие функционала в 2021 году

- Radar стал доступен пользователям ЭТП ГПБ через Единый личный кабинет с использованием единой учетной записи
- Чтобы эффективно интегрировать транспортные компании было создано озеро данных о грузоперевозках
- Гибкая ролевая модель позволяет клиентам разграничить права пользователей
- Продукт стал доступен на всех устройствах в новом обновленном дизайне
- Запущено мобильное приложение для водителей (доступно в App Store и Google Play), это позволяет получать информацию об актуальном местоположении груза, строить маршрут доставки, обмениваться транспортно-накладной документацией

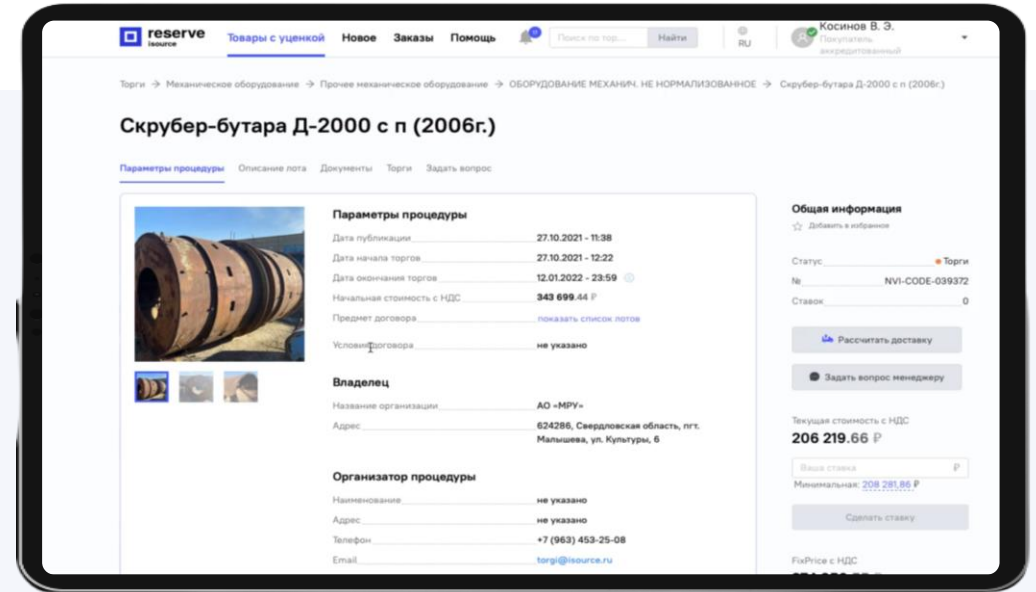
Цифровые решения



Анализ, учет и перераспределение складских запасов, покупка новых товаров и реализация НВИ

Возможности продукта

- Покупка и продажа новых, а также невостребованных товаров
- Управление и перераспределение запасов
- Автоматическое создание договоров
- Онлайн расчёт стоимости доставки товаров
- Онлайн-оплата товара



Результаты 2021 год

255 000+
Посетителей – аудитория
маркетплейса за 2021 год

15+
Категорий
товаров

1+ млрд ₽
Оборот продаж
товаров за 2021 год

4 000+
Торгов

Развитие функционала в 2021 году

- Reserve стал доступен пользователям ЭТП ГПБ через Единый личный кабинет с использованием единой учетной записи
- Для пользователей клиентов, которые заинтересованы в управлении запасами мы сделали «виртуальный склад», в котором можно отследить количество доступных запасов
- Для крупных клиентов появилась возможность перераспределения запасов внутри группы через закрытый магазин
- Клиенты, приобретающие НВИ, могут упростить свою работу с помощью торгового бота, который участвует в торгах по заданным параметрам

Примеры внедрения цифровых продуктов



Продукты



 processor[®]
isource



Одна из крупнейших энергетических компаний в Юго-Восточной Европе

При закупках оборудования для завершения бурения нефтяной скважины клиент столкнулся с затянутыми сроками закупок и отсутствием требуемого сервиса

- Внедрили систему мониторинга поставок с прогнозом даты прибытия груза
- Перевели закупочные процедуры на Processor
- Сняли нагрузку на закупочный отдел клиента и привлекли целевых поставщиков
- Повысили конкурентную среду, снизили сроки и стоимость закупки
- Проверили оборудование на соответствие стандартам качества на платформе завода изготовителя

на **63%**
увеличено
количество заявок

на **7%**
ниже стоимость
закупки

на **50%**
сокращены сроки
проведения закупки

 reserve
isource



Крупнейшая интегрированная нефтегазохимическая компания в России

Высокие затраты на закупку оборудования

- Подключили склады клиента к Reserve
- Повысили эффективность использования складских площадей
- Перераспределили запасы между дочерними обществами
- Снизил затраты на закупку нового оборудования
- Приняли оптимальные решения по каждой позиции запасов с учетом доставки

21%
позиций
заявленной
потребности
найдено в НВИ

229 млн ₹
экономия на закупках
нового оборудования

Примеры внедрения цифровых продуктов



Продукты



 **inspector**
isource



 **radar**
isource



Клиент



Проблема



Решение



Эффекты

Международная металлургическая компания

Отсутствие эффективного контроля производства оборудования в КНР в условиях пандемии

- Организовали систему удаленного контроля производства
- Организовали трансляцию всех ключевых этапов производства и проверки качества
- Нашли переводчика для ведения телеприемки

99%

сокращение трудозатрат на контроль производства

100%

успешность финальных проверок оборудования

Международная золотодобывающая компания

Отсутствие учетной системы снижало эффективность логистики

- Оптимизировали работу погрузочно-разгрузочной спецтехники
- Сократили расходы на управление парком спецтехники
- Создали систему для быстрого поиска подрядных организаций
- Интегрировали сервис с SAP

90%

экономию на разработке собственной системы

95%

сокращение расходов на поиск спецтехники

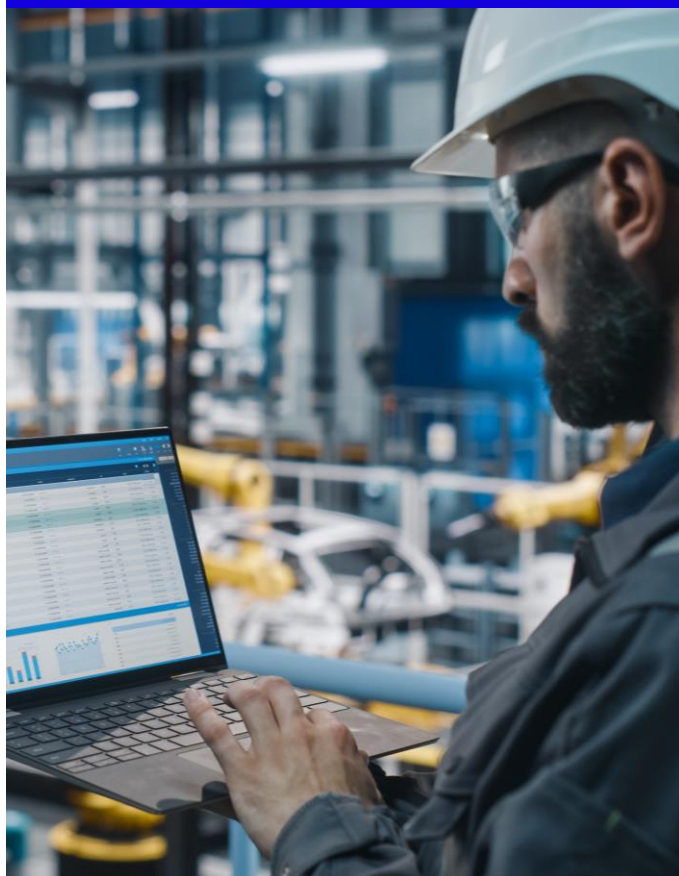
Примеры внедрения цифровых продуктов



Продукты



 **inspector**
isource



Клиент

Производитель и поставщик тепловой и электрической энергии на Урале и в Западной Сибири



Проблема

Отсутствует единая система и стандартизация справочников НСИ



Решение

- Нормализовали НСИ и интегрировали с учетной системой
- Сформировали единый подход к ведению НСИ
- Выстроили коммуникацию отделов планирования, закупок, управления складскими запасами и бухгалтерии
- Сократили временные затраты и риски ошибок при закупках




Эффекты

на **77%**

сократился справочник после нормализации

на **60%**

снижены затраты на ведение НСИ



Направление «Аутсорсинг закупок»

- ЦЗС СЕГОДНЯ
- НАПРАВЛЕНИЕ
«ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ»
- **НАПРАВЛЕНИЕ
«АУТСОРСИНГ ЗАКУПОК»**
- ФИНАНСОВАЯ
ОТЧЕТНОСТЬ

Портфель клиентов

- Основными клиентами Компании являются предприятия с выручкой **до 35 млрд ₹**
- Ключевыми клиентами в 2021 году стали компании **Строительной отрасли**. В основном их деятельность сосредоточена на строительстве **промышленных объектов**
- За этот год мы осуществили **более 700 поставок по всей России**

30 %

Конверсия заявок клиентов на поставку товаров

62 %

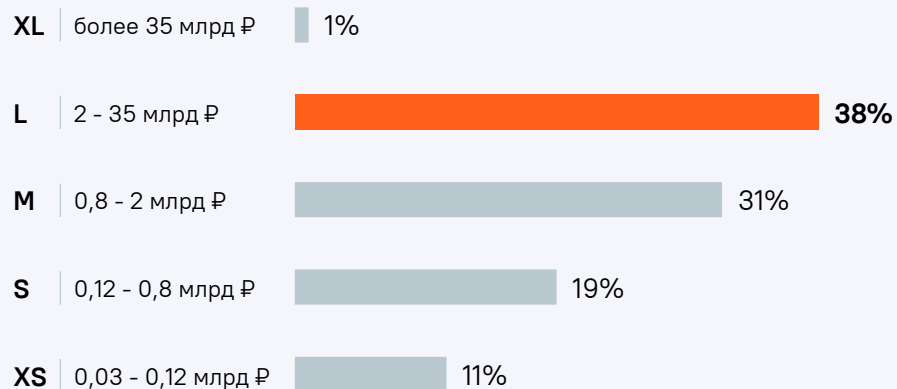
Доля повторных продаж

Для работы направления в компании был выбран **категорийный подход к закупке** наиболее востребованных номенклатурных групп

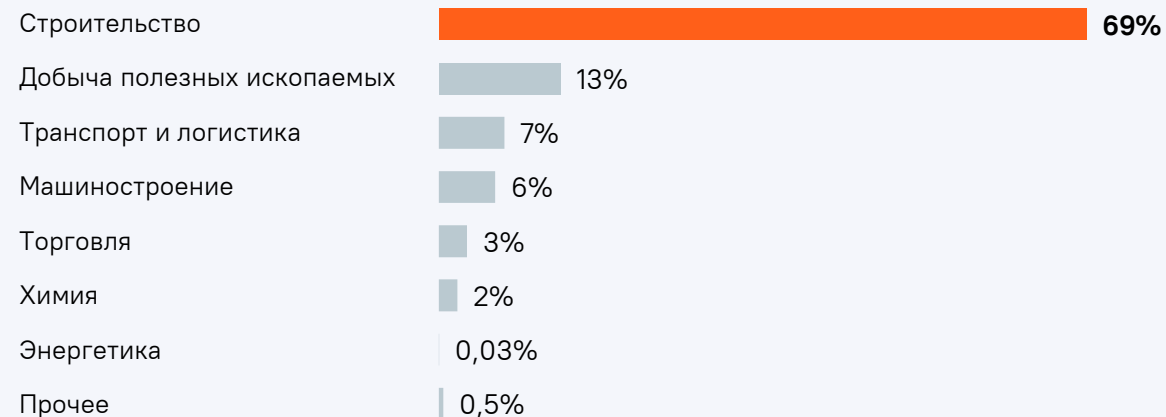
ТОП-5 ключевой номенклатуры



Сегменты клиентов по выручке



Отрасли клиентов



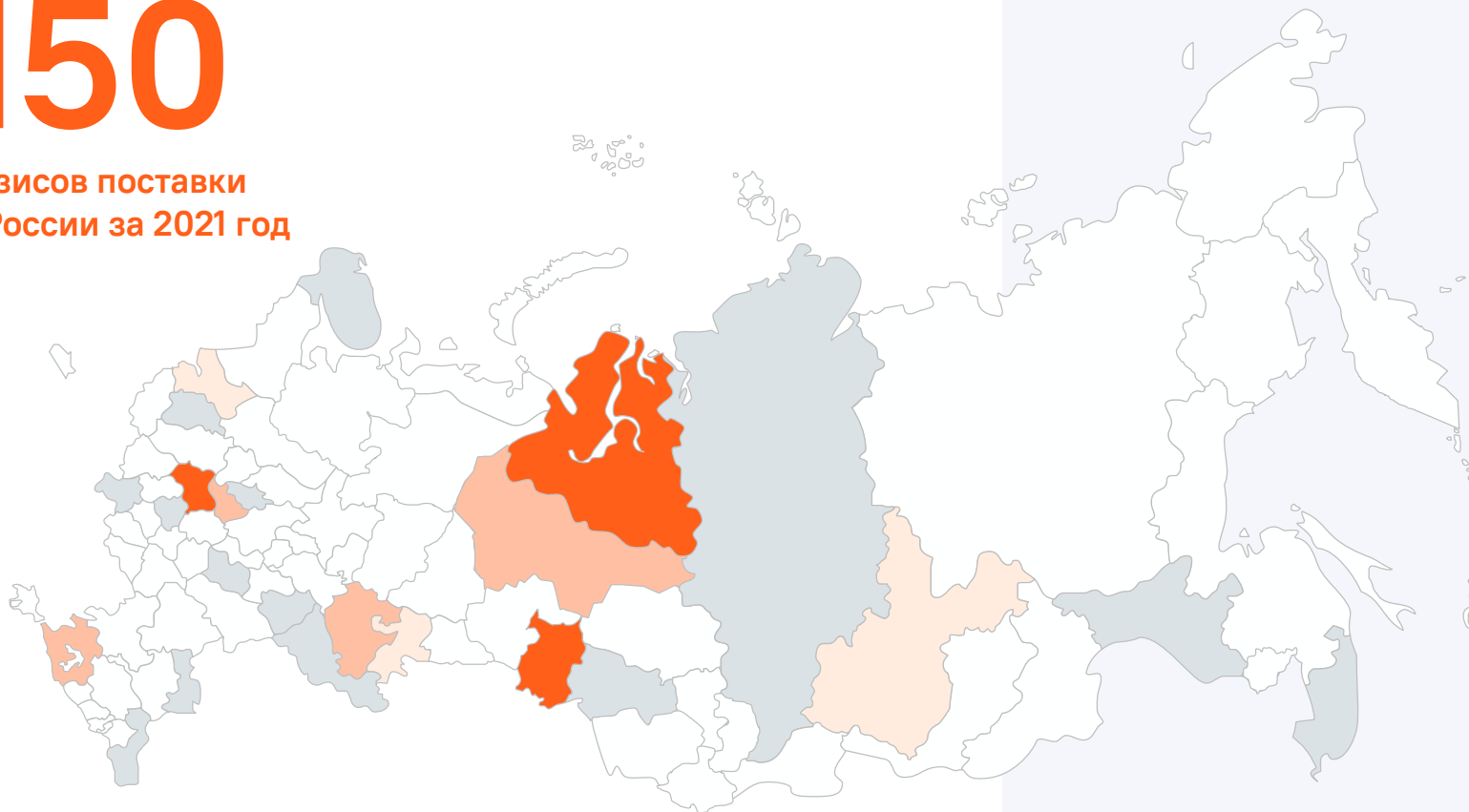
География поставок

Большинство базисов поставки товаров находятся в Центральном и Уральском федеральном округе, а ключевыми регионами являются Ямало-Ненецкий автономный округ и Омская область, где были совершены поставки в 37 и 30 конечных пунктов соответственно

Наименее распространенным регионом для поставок является Дальневосточный федеральный округ

150

Базисов поставки в России за 2021 год



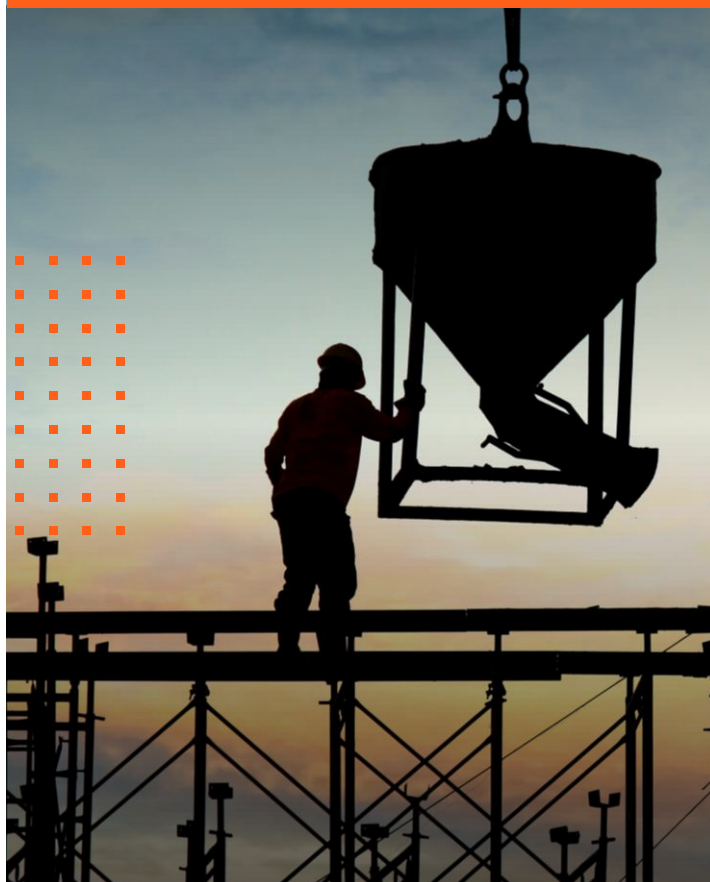
Количество базисов поставки	Регионы поставки
25 и более	ЯНАО
	Омская обл.
10-25	Москва и Московская обл.
	ХМАО
5-10	Краснодарский край
	Республика Башкортостан
	Владимирская обл.
	Санкт-Петербург и Ленинградская область
2-4	Челябинская область
	Иркутская область
	Новгородская обл.
1	Пензенская обл.
	Саратовская обл.
	Ивановская обл.
	Астраханская обл.
	Приморский край
	Брянская обл.
	Республика Дагестан
	Оренбургская обл.
	Самарская обл.
	Красноярский край
Тульская обл.	
Мурманская обл.	
	Амурская обл.



Сегмент



Строительство



О клиенте

- Компания работающая в сфере девелопмента – строительства жилой и коммерческой недвижимости, выполняя функции заказчика и застройщика на строительных объектах в Московской области
- Компания, оказывающая сервисные услуги для систем электроснабжения нефтеперерабатывающих заводов
- Компания выполняющая строительство промышленных объектов (магистральные трубопроводы, воздушные ЛЭП, площадочные объекты, мосты, подстанции, дороги)



Цель поставки

- Обеспечение комплексного ремонта линейной части магистральных газопроводов для транспортировки этаносодержащего газа
- Обеспечение строительства объектов электроснабжения нефтеперерабатывающего завода
- Обустройство газоконденсатного месторождения



Предмет поставки

- Дизельное топливо зимнее, арктическое, элювиальные минеральные скальные грунты трещинных зон коры выветривания фракции
- Закрытые распределительные устройства, комплектное распределительное устройство с элегазовой изоляцией, кабельная продукция, виброметры, соединитель металлорукава, герметичный металлорукав и пр.
- Дизельное арктическое топливо, труба большого диаметра, металлоконструкции, кабельная продукция и пр.



Сегмент



Добыча полезных ископаемых и нефтесервисные услуги



О клиенте

- Компания занимающаяся разработкой нефтегазового кластера в Ямало-Ненецком автономном округе
- Крупная компания осуществляющая комплекс работ по разработке нефтяных месторождений, расположенных в Ханты-Мансийском автономном округе
- Компания оказывающая услуги по монтажу, ремонту и демонтажу буровых установок в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах



Цель поставки

- Обеспечение строительства вахтовых жилых комплексов на месторождениях в Ямало-Ненецком автономном округе
- Обустройство площадки для буровых установок на нефтяном месторождении в Ханты-Мансийском автономном округе
- Заправка спецтехники, работающей для освоения и ремонта скважин на месторождении в Ямало-Ненецком автономном округе



Предмет поставки

- Кабельная продукция, мебель, плиты, электрооборудование и пр.
- Щебень
- Дизельное арктическое топливо





Финансовая ОТЧЕТНОСТЬ



ЦЗС СЕГОДНЯ



НАПРАВЛЕНИЕ
«ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ»



НАПРАВЛЕНИЕ
«АУТСОРСИНГ ЗАКУПОК»



**ФИНАНСОВАЯ
ОТЧЕТНОСТЬ**



Бухгалтерский баланс →

АКТИВ

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2020 г., тыс. ₽
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Нематериальные активы	1110	174 645
Результаты исследований и разработок	1120	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-
Материальные поисковые активы	1140	-
Основные средства	1150	3 640
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-
Финансовые вложения	1170	-
Отложенные налоговые активы	1180	1 845
Прочие внеоборотные активы	1190	85 788
Итого по разделу I	1100	265 918
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	1210	83
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	3 823
Дебиторская задолженность	1230	1 264 288
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	49 726
Прочие оборотные активы	1260	2 212
Итого по разделу II	1200	1 320 132
БАЛАНС	1600	1 586 050

ПАССИВ

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2020 г., тыс. ₽
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	200 000
Резервный капитал	1360	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	25 615
Итого по разделу III	1300	225 625
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	1410	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	904
Оценочные обязательства	1430	-
Прочие обязательства	1450	-
Итого по разделу IV	1400	904
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	1510	-
Кредиторская задолженность	1520	1 351 078
Доходы будущих периодов	1530	-
Оценочные обязательства	1540	8 444
Прочие обязательства	1550	-
Итого по разделу V	1500	1 359 522
БАЛАНС	1700	1 586 050