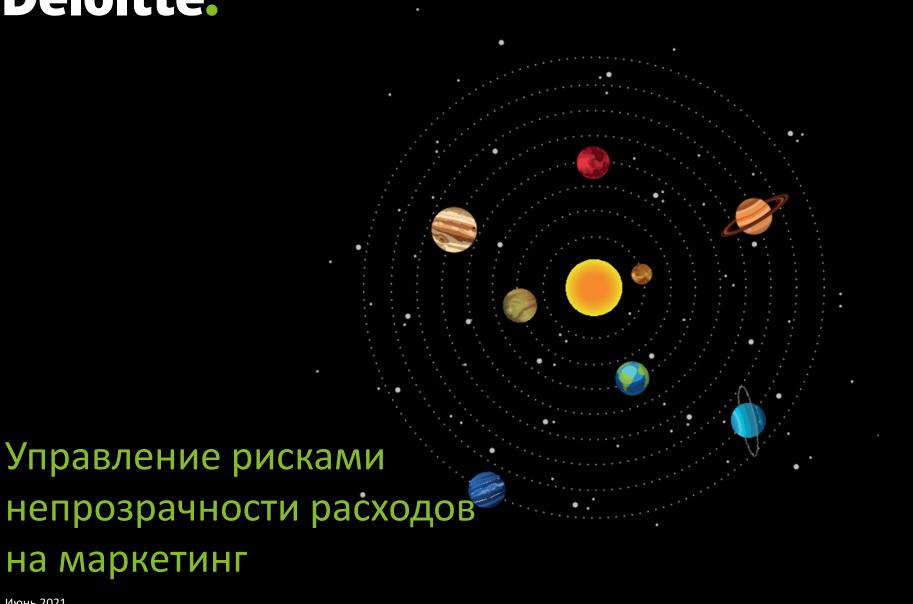
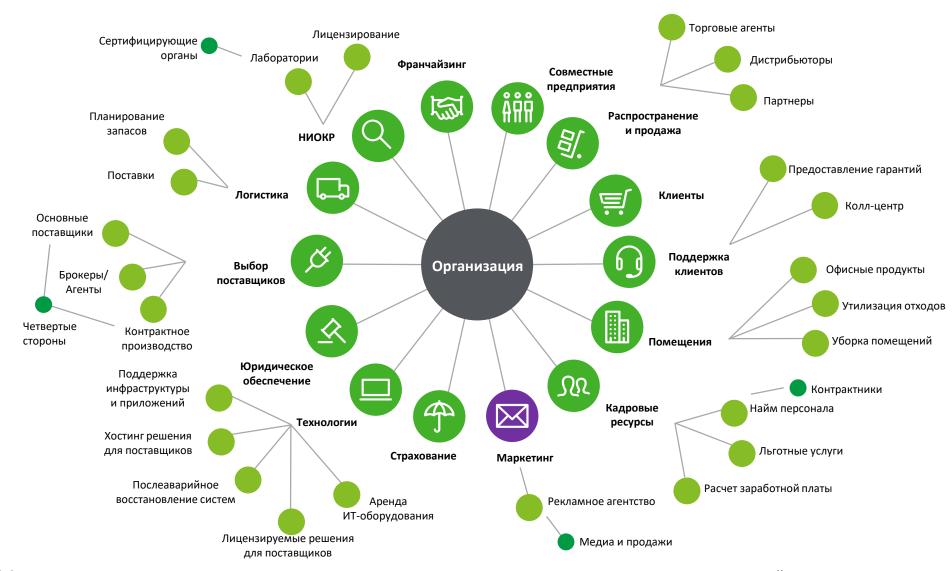
## Deloitte.





на маркетинг

#### Повышение эффективности организации невозможно без привлечения контрагентов



# Успех деятельности любой организации зависит от выстраивания хороших отношений с контрагентами



#### Преимущества

при использовании услуг контрагентов

- Сокращение расходов на инфраструктуру / персонал, получение конкурентных преимуществ за счет роста и инноваций
- Участие в совместных исследованиях и / или разработках
- Повышение эффективности за счет экспертных знаний контрагентов
- Сосредоточенность на ключевых компетенциях

# Успех деятельности любой организации зависит от выстраивания хороших отношений с контрагентами



#### Преимущества

при использовании услуг контрагентов

- Сокращение расходов на инфраструктуру / персонал, получение конкурентных преимуществ за счет роста и инноваций
- Участие в совместных исследованиях и / или разработках
- Повышение эффективности за счет экспертных знаний контрагентов
- Сосредоточенность на ключевых компетенциях



#### Повышенная подверженность риску

при использовании услуг контрагентов

- Предоставление конфиденциальной информации
- Предоставление доступа к критическим системам
- Участие в сложных цепочках поставок например субподряд
- Чрезмерная зависимость от контрагентов
- Усиление контроля со стороны регулирующих органов
- Прямое взаимодействие с клиентами
- Региональная нестабильность (например, политическая)

# Регулярное глобальное исследование Делойта по Управлению Рисками Взаимоотношений с Контрагентами 2021

Исследование показывает, что последствия COVID-19, помогли организациям осознать ценность более зрелого подхода к Управлению Рисками Взаимоотношений с Контрагентами.

**20%** респондентов считают, что они обладают достаточными внутренними компетенциями, чтобы отказаться от услуг контрагентов

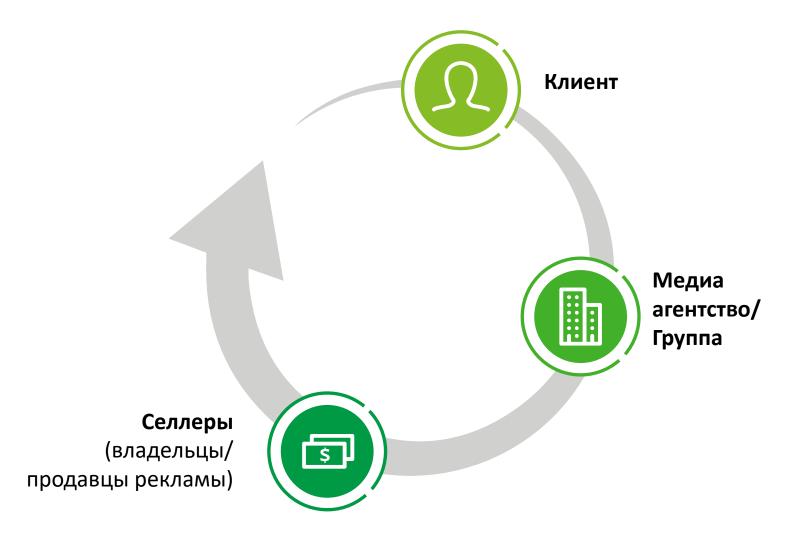
72% респондентов считают свои внутренние компетенции умеренными

**8%** респондентов считают свои внутренние компетенции низкими

Некоторые организации стали более пристально изучать взаимодействие с контрагентами, чтобы оценить их преимущества по сравнению с развитием внутренних компетенций.

В 2021 исследовании приняли участие 1,179 респондентов из 30 стран, включая Россию, опрос проходил в период середина декабря 2020 — конец января 2021.

Расходы на маркетинг и медиа велики, а для продвижения товаров и услуг в большинстве случаев привлекаются контрагенты



Потенциальные риски, связанные с непрозрачностью расходов на маркетинг, требуют повышенного контроля со стороны организации

Условие контроля 1 Сделка с селлером Закрывающие документы селлера Условие контроля 2 Условие контроля 3 Подтверждение фактического размещения селлером Условие контроля 4 Независимая верификация фактического размещения

Наличие всех четырех условий контроля обеспечивает минимальные риски для клиента

| Риски   | Минимальный риск <5%: 95%-100% контроль ценовых и качественных параметров размещения |  |  |
|---|--|--|--|
| <b>Условия контроля 1:</b><br>Сделка с селлером                             | Подписан Паспорт сделки  |  |  |
| Условия контроля 2:<br>Закрывающие документы<br>селлера                     | Предоставляются<br>документы от Селлера  | Предоставляются<br>документы от Группы |  |
| Условия контроля 3:<br>Подтверждение<br>фактического размещения<br>селлером | Клиенту предоставляется полный доступ к системе размещения ВИМБ                      |  |  |
| Условия контроля 4: Независимая верификация фактического размещения         | <b>Медиаско</b> п  |  |  |

Наличие всех четырех условий контроля обеспечивает минимальные риски для клиента

| Риски   | Минимальный р<br>контроль ценовых и к<br>разм                            | Риск ~5%: 100% контроль бюджета / 90% контроль качества |   |
|---|--|---|---|
| <b>Условия контроля 1:</b><br>Сделка с селлером                             | Подписан Г   | Подписан Паспорт сделки                                 |   |
| Условия контроля 2:<br>Закрывающие документы<br>селлера                     | Предоставляются Предоставляются документы от Селлера документы от Группы |   | Предоставляются<br>документы от Селлера |
| Условия контроля 3:<br>Подтверждение<br>фактического размещения<br>селлером | Клиенту предоставляется полный доступ к системе<br>размещения ВИМБ       |   | Не предоставляется                      |
| Условия контроля 4: Независимая верификация фактического размещения         | <b>Медиаско</b> п  |   | Медиаскоп                               |

Наличие всех четырех условий контроля обеспечивает минимальные риски для клиента

| Риски   | Минимальный риск <5%: 95%-100% контроль ценовых и качественных параметров размещения |   | Риск ~5%: 100% контроль бюджета / 90% контроль качества | Риск ~10% :<br>90% контроль бюджета /<br>90% контроль качества |
|---|--|---|---|--|
| <b>Условия контроля 1:</b><br>Сделка с селлером                             | Подписан Паспорт сделки  |   | Подписан Паспорт сделки                                 | Подписан Паспорт сделки  |
| <b>Условия контроля 2:</b> Закрывающие документы селлера                    | Предоставляются Предоставляются документы от Селлера документы от Группы             |   | Предоставляются<br>документы от Селлера                 | Предоставляются документы от Группы, реселлера                 |
| Условия контроля 3:<br>Подтверждение<br>фактического размещения<br>селлером |  | ся полный доступ к системе<br>ения ВИМБ | Не предоставляется                                      | Не предоставляется   |
| Условия контроля 4: Независимая верификация фактического размещения         | <b>Медиаско</b> п  |   | Медиаскоп   | Медиаскоп  |

При отсутствии контроля объем неконтролируемого бюджета может превышать 30%

| Риски   | Минимальный риск <5%: 95%-100% контроль ценовых и качественных параметров размещения |  | Риск ~5% :<br>100% контроль<br>бюджета / 90%<br>контроль качества | Риск ~10% :<br>90% контроль бюджета /<br>90% контроль качества | Риск >30% :<br>70% контроль бюджета / 70%<br>контроль качества |
|---|--|--|---|--|--|
| <b>Условия контроля 1:</b><br>Сделка с селлером                             | Подписан Паспорт сделки  |  | Подписан Паспорт сделки   | Подписан Паспорт сделки  | Не подписан Паспорт сделки                                     |
| Условия контроля 2:<br>Закрывающие документы<br>селлера                     | Предоставляются<br>документы от Селлера  | Предоставляются<br>документы от Группы | Предоставляются<br>документы от Селлера                           | Предоставляются документы от Группы, реселлера                 | Предоставляются документы от<br>Группы, реселлера              |
| Условия контроля 3:<br>Подтверждение<br>фактического размещения<br>селлером | Клиенту предоставляется полный доступ к системе размещения ВИМБ                      |  | Не предоставляется  | Не предоставляется   | Не предоставляется   |
| Условия контроля 4: Независимая верификация фактического размещения         | <b>Медиаскоп</b>   |  | Медиаскоп   | Медиаскоп  | Медиаскоп  |

Наличие всех четырех условий контроля обеспечивает минимальные риски для клиента.

| Риски  | Риск ~5% : 100% контроль для топ, крупных и средних/мин контроль для мелких                                 |   |                       |  |
|--|---|---|-----------------------|--|
|  | Топ селлеры   | Крупные и средние селлеры                         | Мелкие селлеры (ИП)   |  |
| <b>Условие 1:</b><br>Сделка с селлером                             | Сделки заключаются  | Сделки заключаются редко                          | Сделки не заключаются |  |
| Условие 2:<br>Предоставление<br>закрывающих документов<br>селлером | Предоставляются ,   | Предоставляются документы от Группы или реселлера |                       |  |
| Условие 3:<br>Подтверждение фактического<br>размещения селлером    | Личные кабинеты есть,<br>доступ предоставляется   | Личные кабинеты есть не у всех селлеров (50/50)   | Отсутствует           |  |
| Условие 4: Независимая верификация фактического размещения         | Ограничения по приему<br>независимых верификаторов  | Большинство селлеров<br>принимают верификаторов   | Отсутствует           |  |
| Комментарии  | Общий %% неконтролируемого бюджета зависит от доли бюджета мелких селлеров (в ср 5% без<br>учета блогеров). |   |                       |  |

Наиболее распространенный вариант — выборочное выполнение условий контроля по разным селлерам, риск от 5% до 50%. При отсутствии контроля объем неконтролируемого бюджета может превышать 30%.

| Риски  | Риск ~5% : 100% контроль для топ, крупных и средних/мин контроль для мелких  |   |  | Риск от 5% до 50%                                  | Риск >50%                          |
|--|--|---|--|--|------------------------------------|
|  | Топ селлеры  | Крупные и средние селлеры                       | Мелкие селлеры (ИП)                                  | Все селлеры  | Все селлеры                        |
| <b>Условие 1:</b><br>Сделка с селлером   | Сделки заключаются   | Сделки заключаются редко                        | Сделки не заключаются                                | Сделки заключаются с<br>некоторыми селлерами       | Сделки не заключаются              |
| Условие 2:<br>Предоставление<br>закрывающих документов   |  |   |  | ••   | • •                                |
| селлером   | Предоставляются документы от сселлеров   |   | Предоставляются документы<br>от Группы или реселлера | Документы от селлеров или<br>Группы / реселлеров   | Документы от Группы или реселлеров |
| Условие 3:<br>Подтверждение фактического<br>размещения селлером  | Личные кабинеты есть,  | Личные кабинеты есть не у всех                  |  | Доступ предоставляется по                          |                                    |
| размещения селяером  | доступ предоставляется   | селлеров (50/50)                                | Отсутствует  | некоторым площадкам                                | Отсутствует                        |
| Условие 4: Независимая верификация фактического размещения   | • •  |   | ••   |  | •••                                |
|  | Ограничения по приему<br>независимых верификаторов   | Большинство селлеров<br>принимают верификаторов | Отсутствует  | Предоставляется выборочно по<br>некоторым селлерам | Отсутствует                        |
| Комментарии  | Общий %% неконтролируемого бюджета зависит от доли бюджета мелких селлеров (в ср 5% без<br>бюджета зависит от выполнения<br>учета блогеров). 4x критериев контроля |   |  |  |                                    |
| Отдельные группы риска: блоггеры (доля бюджета в среднем 10%, но мб больше), продакшн сайтов, приложений, разработка креатива. |  |   |  |  |                                    |

Наиболее распространенный вариант — выборочное выполнение условий контроля по разным селлерам, риск от 5% до 50%

| Риски  | 100% контроль<br>Крупные федеральные селлеры                 | Риск 5%-50% :<br>Федеральные и региональные<br>селлеры   | Риск >50%<br>Все селлеры  |
|--|--|--|---|
| <b>Условие 1:</b><br>Сделка с селлером                           | Сделки заключаются   | Сделки не заключаются  | Сделки не заключаются   |
| Условие 2:<br>Предоставление закрывающих<br>документов селлером  | Предоставляются документы от сселлеров                       | Предоставляются документы от Группы или реселлера  | Предоставляются документы от селлеров<br>или от Группы / реселлеров |
| Условие 3:<br>Подтверждение фактического<br>размещения селлером  | Эфирные справки предоставляются                              | Эфирные справки предоставляются  | Эфирные справки не предоставляются                                  |
| Условие 4:<br>Независимая верификация<br>фактического размещения | Медиаскоп<br>(с ограничениями)                               | Медиаскоп<br>(с ограничениями)   | Медиаскоп<br>(с ограничениями)                                      |
| Комментарии  | В размещении участвуют только крупные<br>федеральные селлеры | Общий %% неконтролируемого бюджета зависит от количества мелких локальных селлеров. Зачастую невозможно заключить договора со всеми подрядчиками по политикам группы |   |

## Deloitte.

Наименование «Делойт» относится к одному либо любому количеству юридических лиц, в том числе аффилированных, совместно входящих в «Делойт Туш Томацу Лимитед» (далее — «ДТТЛ»). Каждое из этих юридических лиц является самостоятельным и независимым. Компания «ДТТЛ» (также именуемая как «международная сеть «Делойт») не предоставляет услуги клиентам напрямую. Более подробную информацию можно получить на сайте www.deloitte.com/about.

«Делойт» является ведущей международной сетью компаний по оказанию услуг в области аудита, консалтинга, финансового консультирования, управления рисками и налогообложения, а также сопутствующих услуг. «Делойт» ведет свою деятельность в 150 странах, в число клиентов которой входят около 400 из 500 крупнейших компаний мира по версии журнала Fortune. Около 330 тысяч специалистов «Делойта» по всему миру привержены идеям достижения результатов, которыми мы можем гордиться. Более подробную информацию можно получить на сайте www.deloitte.com.

Настоящее сообщение содержит исключительно информацию общего характера. Ни компания «Делойт Туш Томацу Лимитед», ни входящие в нее юридические лица, ни их аффилированные лица не предоставляют посредством данного сообщения каких-либо консультаций или услуг профессионального характера. Прежде чем принять какое-либо решение или предпринять какие-либо действия, которые могут отразиться на вашем финансовом положении или состоянии дел, проконсультируйтесь с квалифицированным специалистом. Ни одно из юридических лиц, входящих в международную сеть «Делойт», не несет ответственности за какие-либо убытки, понесенные любым лицом, использующим настоящую публикацию.

© 2021 АО «Делойт и Туш СНГ». Все права защищены.