

«За коррупцию — пожизненная дисквалификация». Как стать поставщиком Метинвеста? Кейс для Forbes от директора по закупкам Группы Метинвест Андрея Мищенко

Что нужно, чтобы продавать одежду для ВСУ, еду для WOG и оборудование для Метинвеста? Как крупнейшие компании поддерживают своих партнеров и какие красные линии никогда не пересекут? Объясняют в материале Forbes Ukraine топы Метинвеста, WOG и Государственного оператора тыла, которые в год покупают на \$3 млрд. Издание собрало главное из выступлений руководителей компаний на Форуме предпринимателей Forbes 27 июня. Предлагаем вашему вниманию сокращенную версию материала.



По словам директора по закупкам Государственного оператора тыла Виктории Виноградовой, в агентстве с годовым бюджетом 95 млрд грн, закупающем продукцию для ВСУ, нулевая толерантность к коррупции. Агентство внедрило антикоррупционную систему, которая подтверждена его западными партнерами. 90% тендеров оператора публикуются на Prozorro, а 10% закупок проводятся по прямым контрактам. Для агентства важно, чтобы у поставщиков был цифровой документооборот.

CEO WOG Андрей Пивоварский сообщил, что сеть автозаправочных комплексов, кроме топлива, ежегодно закупает товаров и услуг на 5–5,5 млрд грн. Все закупки публикуются на Prozorro. Главное для компании при покупке продуктов питания — качество и стандарты производства, а цена — не ключевой параметр. С поставщиками сеть работает долго и всячески их поддерживает, например готова делать предоплату на год вперед. Среди красных линий для партнерских отношений — коррупция, неуплата налогов или другие рискованные финансовые операции.



Андрей Мищенко, директор по закупкам Группы Метинвест:

— В 2023-м операционные закупки Метинвеста составили почти \$400 млн (16 млрд грн). Это без учета сырья. В прошлом году мы сотрудничали почти с 2 000 партнерами.

Почти все лоты публикуются на нашем сайте. Мы максимально открыты. Если вы новый поставщик, то вам надо будет пройти небольшую процедуру квалификации. Все детали есть на сайте.

У нас есть как спотовые контракты, так и долгосрочные. До войны у нас были и пятилетние контракты с формульным ценообразованием. Что касается поддержки поставщиков, то мы сотрудничаем с банком ПУМБ, который предоставляет услугу факторинга — финансирование отсрочки оплаты. Все детали можете получить в ПУМБ или у наших закупщиков.

Сегодня мы наиболее толерантны к поставщикам за все время, потому что понимаем вызовы, связанные с войной. Готовы закрыть глаза на несоответствие контрактным срокам, отработав тему в соответствии с предусмотренными контрактом санкциями. Мы дадим этому поставщику шанс дальше с нами работать. Если это систематически происходит, то не будем сотрудничать с таким поставщиком минимум 12 месяцев. Но есть красная линия, которую мы никогда не пересечем — коррупция. Если мы диагностируем это, то дисквалифицируем навсегда и никогда не будем сотрудничать даже со связанными компаниями.

|

[Forbes Ukraine](#)

<https://metinvestholding.com/ru/media/news/za-korupcyu-dovchyna-diskvalifikacya-yak-stati-postachalnikom-metinvestu-kejs-dlya-forbes-ud-direktora-z-zakupvelj-grupi-metinvest-andrya-mschenka>