

## «За корупцію — довічна дискваліфікація». Як стати постачальником Metinvestу? Кейс для Forbes від директора із закупівель Групи Metinvest Андрія Міщенка

Що потрібно, аби продавати одяг для ЗСУ, їжу для WOG та обладнання для Metinvestу? Як найбільші компанії підтримують своїх партнерів та які червоні лінії ніколи не перейдуть? Пояснюють у матеріалі Forbes Ukraine топи Metinvestу, WOG та Державного оператора тилу, які на рік купують на \$3 млрд. Видання збирано головне з виступів керівників компаній під час Форуму підприємців Forbes 27 червня. Пропонуємо до вашої уваги скорочену версію матеріалу.



За словами директорки із закупівель Державного оператора тилу Вікторії Виноградової, в агенції з річним бюджетом 95 млрд грн, що закуповує продукцію для ЗСУ, нульова толерантність до корупції. Агенція впровадила антикорупційну систему, яка підтверджена її західними партнерами. 90% тендерів оператора публікуються на Prozorro, а 10% закупівель проводяться за прямими контрактами. Для агенції важливо, щоб постачальники мали цифровий документообіг.

CEO WOG Андрій Пивоварський повідомив, що мережа автозаправних комплексів, крім пального, щороку закуповує товарів і послуг на 5–5,5 млрд грн. Усі закупівлі публікуються на Prozorro. Головне для компанії при закупівлі харчових продуктів — якість і стандарти виробництва, а ціна — не ключовий параметр. З постачальниками мережа працює довго та всіляко їх підтримує, наприклад готова робити передплату на рік уперед. Серед червоних ліній для партнерських відносин — корупція, несплата податків чи інші ризиковані фінансові операції.



— У 2023-му операційні закупівлі Метінвесту становили майже \$400 млн (16 млрд грн). Це без сировини. Торік ми співпрацювали майже з 2 000 партнерами.

Майже всі лоти публікуються на нашому сайті. Ми максимально відкриті. Якщо ви новий постачальник, то вам треба буде пройти невеличку процедуру кваліфікації. Всі деталі є на сайті.

У нас є як спотові контракти, так і довгострокові. До війни у нас були й п'ятирічні контракти з формульним ціноутворенням. Щодо підтримки постачальників, то ми співпрацюємо з банком ПУМБ, який надає послугу факторингу – фінансування відтермінування оплати. Всі деталі можете отримати в ПУМБ чи у наших закупників.

Сьогодні ми найбільш толерантні до постачальників за весь час, бо розуміємо виклики, пов'язані з війною. Готові закрити очі на невідповідність контрактним термінам, відпрацювавши тему відповідно до передбачених контрактом санкцій. Ми дамо цьому постачальнику шанс далі з нами працювати. Якщо це систематично відбувається, то не співпрацюватимемо з таким постачальником мінімум 12 місяців. Але є червона лінія, яку ми ніколи не перейдемо – корупція. Якщо ми діагностуємо це, то дискваліфікуємо навечно і ніколи не співпрацюватимемо навіть із пов'язаними компаніями.

|

Forbes Ukraine

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