

ЛАНЦЮГ ПОСТАЧАННЯ



Офіси продажів

- | | | |
|------------------------------|------------------------|-----------------------------|
| 1 Китай | 8 Болгарія (3 офіси) | 15 Бельгія |
| 2 Об'єднані Арабські Емірати | 9 Румунія | 16 Іспанія |
| 3 Росія (11 офісів) | 10 Польща | 17 Великобританія |
| 4 Ліван | 11 Італія (3 офіси) | 18 Домініканська Республіка |
| 5 Туреччина | 12 Німеччина (2 офіси) | 19 Сінгапур |
| 6 Україна (12 офісів) | 13 Швейцарія | |
| 7 Білорусь | 14 Туніс | |

→
Маршрути морських поставок

МИ – МЕТІНВЕСТ ЛАНЦЮГ ПОСТАЧАННЯ

GRI 102-9

Ланцюг постачання Групи Метінвест відображає поставки матеріалів, товарів і послуг та включає такі процеси, як закупівля, виробництво, маркетинг і дистрибуція. Географія ланцюга постачання Метінвесту охоплює як Україну, так і міжнародні ринки.

GRI 204-1

Понад 80% сировини, товарів та послуг було придбано у місцевих постачальників.

Відповідно до організаційної моделі Метінвесту, управління ланцюгом постачання здійснює Дирекція з логістики та закупівель. Її основними обов'язками є забезпечення безперешкодного, ефективного та стабільного процесу постачання матеріалів, товарів, обладнання та послуг найвищої якості за найкращою ціною; забезпечення оперативної доставки кінцевим споживачам і підтримка оптимального рівня запасів; а також забезпечення відповідності стандартам Групи та задоволення очікувань клієнтів.

ВІДПОВІДАЛЬНІ ЗАКУПІВЛІ

Одним із основних аспектів управління ланцюгом постачання є максимально відповідальні та сталі закупівлі. Тому Метінвест прагне забезпечити процес закупівлі з урахуванням екологічних, соціальних та етичних аспектів. Дирекція з логістики та закупівель відповідає за такий процес. Її основними обов'язками є впровадження та дотримання єдиної методології та політики закупівель у межах Групи; координація процесу розробки, впровадження та реалізації категорійної стратегії закупівель; підтримка довгострокових та взаємовигідних відносин із постачальниками, що ґрунтуються на принципах Групи у сфері закупівель; систематичне підвищення ефективності процесу закупівель за рахунок скорочення сукупної вартості володіння придбаними матеріалами, обладнанням, товарами і послугами та забезпечення надійності ланцюга постачання;

інтеграція принципів сталого розвитку в управління ланцюгом постачання в межах Групи. Функція закупівель використовує набір показників ефективності, які допомагають приймати обґрунтовані рішення та значно скоротити час на проведення тендерних процедур та процедури відбору постачальників.

GRI 103-2

У 2019 році Метінвест запровадив єдину організаційну структуру дирекції на кожному підприємстві, яка включає окремі підрозділи: Службу планування та аналізу поставок, Службу постачання, Службу закупівель та Центральне складське господарство. Це сприяло підвищенню ефективності управління ланцюгом постачання за рахунок концентрації компетенцій на кожному підприємстві, консолідації процесів, розподілу відповідальності на кожному етапі та створення незалежних пунктів контролю.

Метінвест має Політику закупівель, а також процедури та механізми контролю, що окреслюють ключові принципи, цілі та завдання процесу закупівель. Ці інструменти забезпечують ефективний процес управління відносинами з постачальниками. Система управління закупівлями охоплює такі процеси, як відбір постачальників (зокрема процедури передкваліфікаційного відбору та попередньої перевірки постачальників), аналіз вартості, проведення конкурентних процедур, адміністрування контрактів, моніторинг відвантажень та контроль якості закупівель.

КЛЮЧОВІ ПРИНЦИПИ ЗАКУПІВЕЛЬ:

- Етичне ведення бізнесу: персонал Метінвесту, а також нові та наявні постачальники мають бути ознайомлені з положеннями Кодексу етики та зобов'язані їх дотримуватись.
- Вільна конкуренція між постачальниками: рівність, справедливість, відсутність дискримінації та необґрунтованих обмежень конкуренції щодо наявних і потенційних постачальників.
- Прозорість інформації: постачальники можуть ознайомитись із наявними процедурами закупівель Групи, зокрема процедурами відбору, передкваліфікації та дискваліфікації, а також отримати інформацію про майбутні закупівлі на сайті Метінвесту.
- Економічна доцільність та ефективність закупівель: Група витрачає кошти на закупівлі цілеспрямовано та економічно вигідним способом, що передбачає придбання необхідних матеріалів і послуг високої якості за найкращою ціною.

GRI 103-3

Метінвест не лише впроваджує ці принципи, а й дотримується їх, про що свідчать результати останнього внутрішнього аудиту. У 2019 році СКМ провела аудит закупівель за істотними категоріями, що становило 82% від загальної суми закупівель. Оцінка стосувалася середовища внутрішнього контролю та системи управління ризиками. Було визначено, що функція закупівель має високий рівень автоматизації, розподілу обов'язків, ефективний процес прийняття рішень на рівні менеджменту та делегування обов'язків. Також підтверджено, що процес закупівлі відповідає принципам Політики закупівель. Крім того, під час аудиту проведено оцінку незалежності функції закупівель, у результаті якої не виявлено конфлікту інтересів серед ключових співробітників.



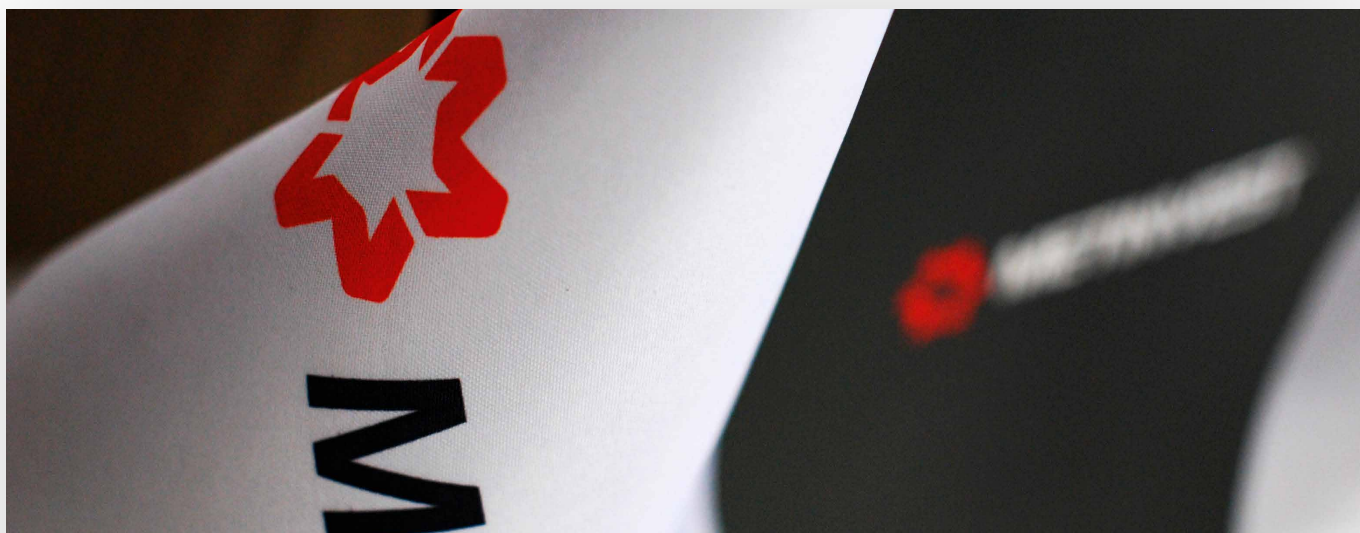
ТЕХНІЧНІ РІШЕННЯ У СФЕРІ ЗАКУПІВЕЛЬ

Відповідно до стратегічного напрямку діяльності з оптимізації процесів, Метінвест впроваджує різні зручні інструменти та послуги, що допомагають будувати більш ефективні та прозорі відносини з постачальниками. Для підтримки конкурентного середовища та своєчасного інформування постачальників про майбутні закупівлі, ми використовуємо Єдиний календар закупівель на сайті Метінвесту. В 2019 році в Єдиному календарі закупівель розміщено інформацію про близько 6 000 майбутніх закупівель.

Група також використовує систему SAP Ariba Sourcing Trading System (STS) – цифрове рішення, що забезпечує можливість конкурентного відбору постачальників, а також швидкого й надійного обміну інформацією з учасниками торгів у режимі онлайн. У 2019 році ми запровадили систему SAP Ariba Supplier Lifecycle Performance (SLP) для реєстрації постачальників і проведення процедури передкваліфікації. Нове рішення підвищує ефективність початкового етапу процесу закупівель. Обидві системи – SAP Ariba SLP та SAP Ariba STS – інтегровано з системою планування ресурсів SAP Enterprise Resource Planning (ERP). Станом на кінець

2019 року, цю систему запроваджено на десяти підприємствах Групи.

Щоб переконатися, що система SAP Ariba STS сприяє підвищенню ефективності процесу закупівель, у 2019 році ми провели два опитування з інтервалом у чотири місяці серед наших постачальників щодо їхнього досвіду користування системою. За результатами другого опитування, рівень задоволеності користувачів зріс на 6%. Загалом було опитано 44 постачальники, які відзначили підвищену прозорість кожного етапу процесу закупівель для обох сторін, універсальну функціональність та ефективність системи.



ЗАКУПІВЛІ ЧЕРЕЗ БЛОКЧЕЙН-ПЛАТФОРМУ

Новітня технологія блокчейн може сприяти позитивним змінам у процесі закупівель завдяки забезпеченню високого рівня прозорості та можливості відстеження транзакцій. У 2019 році Метінвест уклав першу угоду закупівлі через блокчейн-платформу торгового фінансування we.trade за

підтримки банку UniCredit. Це рішення дає можливість створювати та управляти розподіленою базою операцій у межах великої кількості вузлів мережі. Відповідно до цілей у сфері цифрової трансформації, наразі Група також вивчає та тестує різні рішення, що пропонують зручні й безпечні способи оплати.

«ТАКІ УГОДИ ДЕМОНСТРУЮТЬ ГОТОВНІСТЬ ГРУПИ ПРАЦЮВАТИ В БЕЗПЕЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ЗАХИЩЕНИХ ТЕХНОЛОГІЙ, В УМОВАХ ЗНИЖЕНИХ РИЗИКІВ І ПІДВИЩЕНОЇ ПРОЗОРОСТІ».

Джаміля Баймухамбетова, керівник функції корпоративних фінансів європейських перекатних підприємств Групи Метінвест

МИ – МЕТІНВЕСТ ЛАНЦЮГ ПОСТАЧАННЯ

ВІДНОСИНИ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

Метінвест застосовує конкурентну та прозору тендерну процедуру, яка оцінює пропозиції на відповідність визначеним параметрам закупівель. Інформація про майбутні тендери публікується на сайті Метінвесту щонайменше за три дні до початку тендеру. Тендерний комітет, який складається мінімум з трьох членів із різних департаментів, розглядає низку затверджених критеріїв, зокрема ціну, якість, умови доставки та оплати, а також гарантії. Електронна платформа SAP Ariba забезпечує швидкий та якісний обмін інформацією з учасниками торгів у режимі онлайн.

Процедура передкваліфікаційного відбору та попередньої перевірки постачальників, яка проводиться відповідно до Регламенту управління ризиками надійності контрагентів, є основною процедурою перевірки потенційних постачальників Метінвесту. Група зберігає за собою право дискваліфікувати постачальників та позбавити їх можливості брати участь у торгах на певний або невизначений строк у разі виявлення будь-яких ознак несумлінного ведення бізнесу. Так, у 2019 році було дискваліфіковано близько 60 постачальників. Ми прагнемо гарантувати прозорість тендерного процесу та своєчасно оприлюднювати актуальні критерії дискваліфікації на офіційному сайті. Метінвест також інформує учасників в індивідуальному порядку про причини їхньої дискваліфікації, надаючи можливість усунути виявлені порушення. Дискваліфіковані постачальники можуть подати скаргу до Апеляційної комісії за електронною адресою appeal@metinvestholding.com щодо дій або бездіяльності Тендерного комітету чи організатора закупівлі у разі виникнення суперечностей.

Наявні постачальники проходять регулярну перевірку, зокрема щоденну перевірку, за актуальними міжнародним та іншими санкційними списками. У разі виявлення порушення, постачальника блокують в системах SAP без можливості завершити операції. Кожен новий постачальник проходить процедуру комплаєнс-перевірки.

Ми прагнемо забезпечити дотримання нашими постачальниками та підрядниками норм ділової поведінки та принципів відповідальної соціальної й екологічної поведінки, які закріплено в політиках та процедурах відбору постачальників Групи. Всі постачальники зобов'язані ознайомитись із Кодексом етики та дати згоду на дотримання його положень до початку процедури передкваліфікації. З метою забезпечення відкритого діалогу та оперативного реагування, ми приймаємо звернення через Лінію довіри. Постачальники, які бажають повідомити про порушення Кодексу етики, можуть це зробити, надіславши електронне повідомлення на адресу: trustline@scm.com.ua, заповнивши електронну форму на: <https://www.scm.com.cy/uk/trust-line>, або зателефонувавши за номером: 0 800 60 07 00 або +38044 224 72 32.

ЛОГІСТИКА В МЕТІНВЕСТІ

Логістична функція Групи зосереджена на забезпеченні безпеки та якості продукції в ланцюгу постачання, а також своєчасної й ефективної доставки продукції клієнтам, що позиціонує Метінвест як надійного партнера.

Для того, щоб забезпечити дотримання графіків поставки та уникнути їхнього порушення через неефективний контроль або виникнення несприятливих обставин, Дирекція з логістики та закупівель відстежує поставки продукції та застосовує гнучкий підхід до управління відвантаженнями. В 2019 році серед основних зовнішніх факторів, які вплинули на поставки та їхню вартість, стали обмеження залізничного та морського сполучення та підвищення залізничного тарифу на 14.2% в Україні.

Ми вирішили ці проблеми шляхом співпраці з Укрзалізницею та операторами рухомого складу, а також розширення можливостей морських перевезень. Крім того, Метінвест запровадив низку IT-рішень для оптимізації автомобільних перевезень, зокрема модуль SAP Ariba для регулярних перевезень. Також Метінвест автоматизував процес вибору компаній, які здійснюють разові перевезення вантажів, і перейшов на систему електронного документообігу, щоб скоротити час обробки замовлень. Метінвест-Шіппінг, що є ключовим підприємством Групи з обслуговування вантажів, спільно з Міністерством інфраструктури України запровадив пілотний проєкт із переходу на електронні товарно-транспортні накладні.



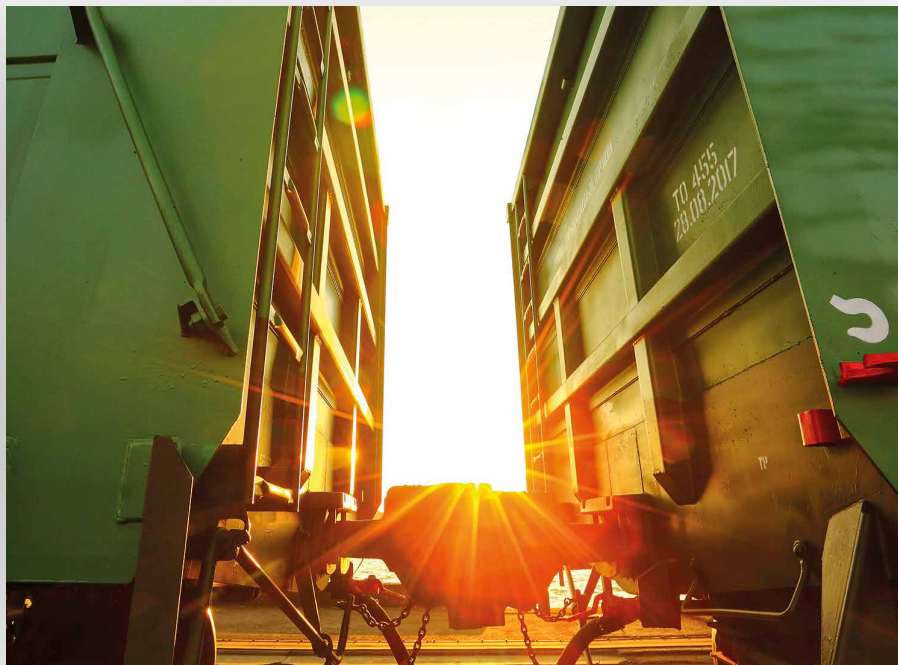
7 Політика та процедури вибору постачальників – це низка документів, які регулюють процес відбору постачальників, зокрема Політика закупівель, Регламент управління ризиками надійності контрагентів та інші відповідні документи.

ЕКСПЕДИТОР РОКУ

У 2019 році Метінвест-Шіппінг посів перше місце в номінації «Експедитор року» за підсумками 13-го Національного морського рейтингу України. Першу позицію в рейтингу компанія утримує п'ятий рік поспіль. Метінвест-Шіппінг став абсолютним лідером за кількістю проєкспедованих неконтейнерних вантажів через морські порти й термінали країни. У 2019 році компанія проєкспедувала більше 32 млн тонн вантажів, що співвідноситься з сумарним обсягом перевалки інших чотирьох учасників рейтингу.

Метінвест володіє понад 3 000 полувагонів та понад 1 000 спеціалізованих вагонів для перевезення коксу, окатишів та хімічної продукції. Метінвест-Шіппінг – провідна транспортно-експедиторська компанія в Україні, через яку Група здійснює управління вантажоперевезеннями: від перевезень вантажів залізницею до портових операцій. Всі структурні підрозділи компанії пройшли аудит на відповідність стандартам якості послуг ISO 9001-2009 та вимогам технічних умов «Надання послуг з перевезення вантажів залізничним транспортом».

Протягом звітного періоду Метінвест також запровадив низку рішень із вдосконалення складської логістики, зокрема цифрові інструменти управління логістичними процесами. Так, наприкінці 2019 року Метінвест-СМЦ ввів єдиний формат маркування продукції, що дає можливість приймати та відвантажувати продукцію в режимі онлайн. Крім того, Метінвест-СМЦ продовжив оптимізацію логістичних процесів металоцентрів, запровадивши нові інструменти ціноутворення, які мають допомогти підвищити стандарти обслуговування клієнтів. У 2020 році Метінвест-СМЦ планує запровадити електронну карту складів та здійснити пілотний запуск сервісу електронної черги.



ЕФЕКТИВНА ЛОГІСТИКА

У 2019 році Метінвест-СМЦ відкрив найбільший в Україні розподільний центр у місті Дніпро. Центр розрахований на 40 тисяч тонн металопрокату та обладнаний шістьма кранами для виконання логістичних операцій. Щодоби центр зможе відвантажувати до 2,4 тисяч тонн продукції автотранспортом і до 1,8 тисяч тонн залізницею. Новий

центр дав можливість підвищити ефективність логістичних операцій Метінвест-СМЦ, подвоївши кількість підрядників та потроївши кількість прямих перевізників. Додатковим індикатором підвищення ефективності стало скорочення часу, необхідного для пошуку вантажівок, що наразі становить лише один день.

«МИ ЗМОГЛИ КОНСОЛІДУВАТИ НАШ РЕЗЕРВНИЙ ЗАПАС. ТЕПЕР МИ МОЖЕМО ЗБЕРІГАТИ НА СКЛАДІ БІЛЬШЕ НІШЕВИХ ПОЗИЦІЙ ПРОДУКЦІЇ, НЕ БОЯЧИСЬ ТРИВАЛОЇ ОБОРОТНОСТІ АБО НЕЕФЕКТИВНОЇ ЛОГІСТИКИ».

Ігор Тонєв, генеральний директор Метінвест-СМЦ