

SUPPLY & OPERATIONS

2019

Правила Конференции

- ✓ Приходим вовремя (а лучше на 5 мин раньше!) 
- ✓ Носим бейджи
- ✓ Не бывает «глупых» вопросов 
- ✓ Участвуют все – говорит один
- ✓ Телефонами пользуемся в перерывах (кроме Kahoot!) 
- ✓ Ценим время 
- ✓ Аплодисменты выступающим 
- ✓ Самое главное – получаем удовольствие от происходящего! (Что бы не происходило...)





syngenta

Региональная стратегия (СЗР)

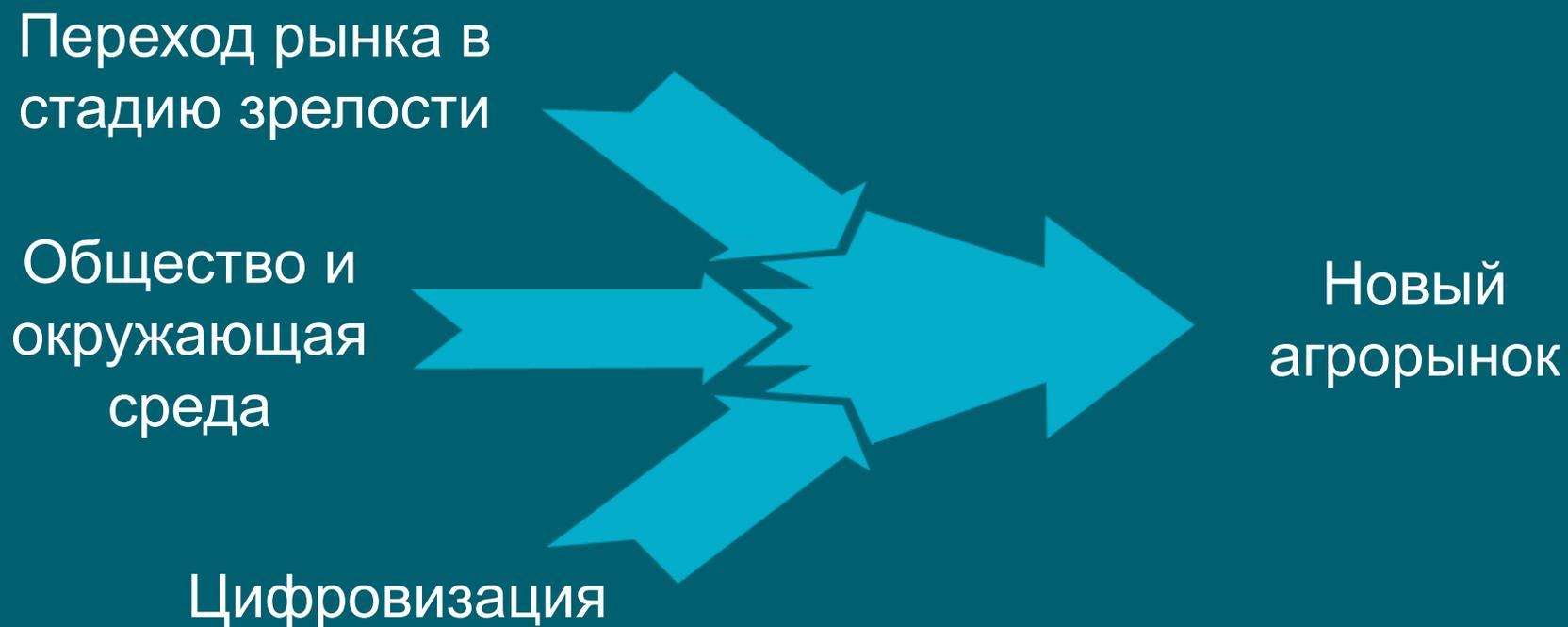


SUPPLY & OPERATIONS
2019



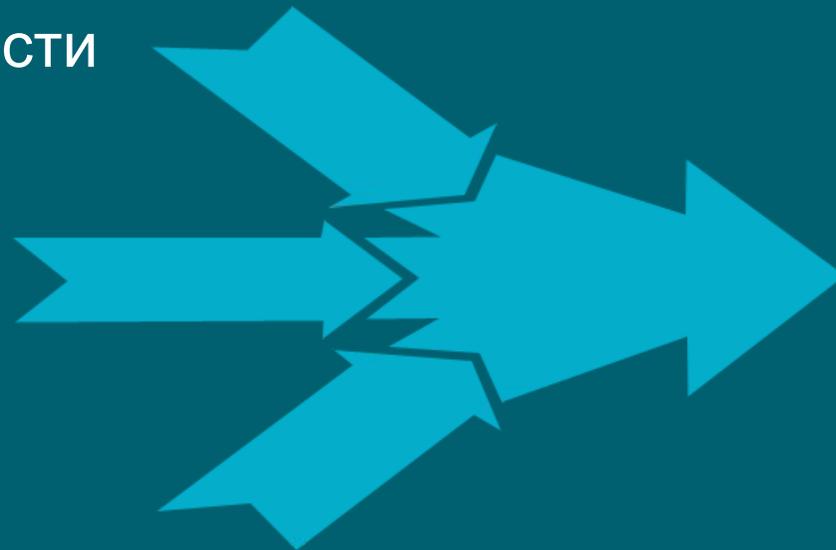
Winning
the Future

Основные силы, воздействующие на агрорынок



Основные силы, воздействующие на агрорынок

Переход рынка в
стадию зрелости



Переход рынка в стадию зрелости

Схожие технологии усиливают конкуренцию



- Объем параллельных продуктов и дженериков увеличивается
- На рынок выходят новые игроки
- Существующие компании консолидируются в целях достижения эффекта синергии

Переход рынка в стадию зрелости



У розничных продавцов увеличивается выбор...



... что приводит к их более сильной позиции на переговорах ...



... и негативно сказывается на рентабельности поставщиков



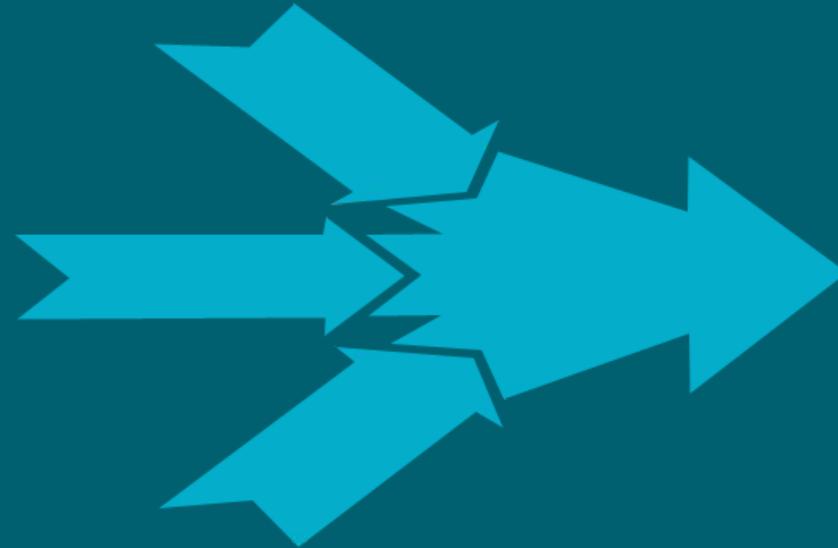
Это замедляет инвестиции в технологии...



...и в целом замедляет инновации на рынке

Основные силы, воздействующие на агрорынок

Общество и
окружающая
среда



Влияние общества на агрорынок

Причины

- Усиление регуляторных функций
- Предубеждение относительно пестицидов
- Ужесточающееся законодательство в области ООС



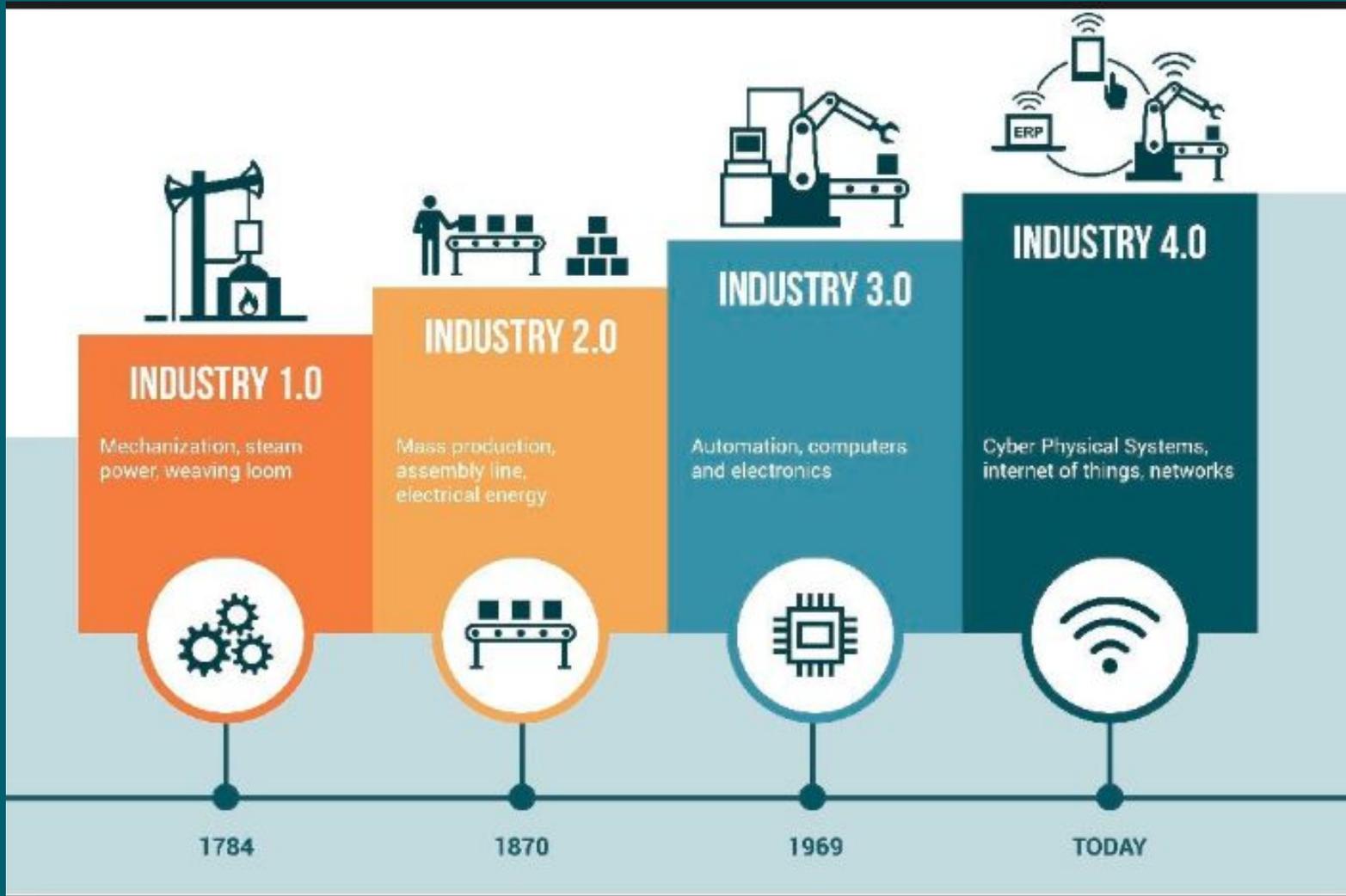
Эффект

- Сопротивление общества нарастает, что приводит к ограничению выбора для фермеров
- С 93 года, 30% ДВ не прошли перерегистрацию
- В последующие 5 лет 60% ДВ находятся в зоне риска...
- ... что для региона EAME означает риск потерь в \$900 млн.

Основные силы, воздействующие на агрорынок



Цифровизация



Скорость изменений крайне велика

Индустрия 4.0 меняет весь мир, включая сельское **ХОЗЯЙСТВО**

Открывает огромные возможности для человечества, но в то же время остаётся очень каверзной темой



The Potential of Blockchain in Agriculture

Follow @GroIntel
www.gro-intelligence.com

Blockchain is a ledger system that allows multiple parties to securely track actions and movements of assets.

Blockchain's promise of increased traceability could assist in preventing the spread of food-borne pathogens that cost consumers **\$55.5 billion** per year in the US.

Blockchain can also stem food fraud which costs the global industry an estimated **\$30-\$40 billion** annually.

Improved data sharing can help reduce the **\$1 trillion** problem of food waste.

Sources: Rockefeller Foundation, Ohio State University, Michigan State University, Gro Intelligence

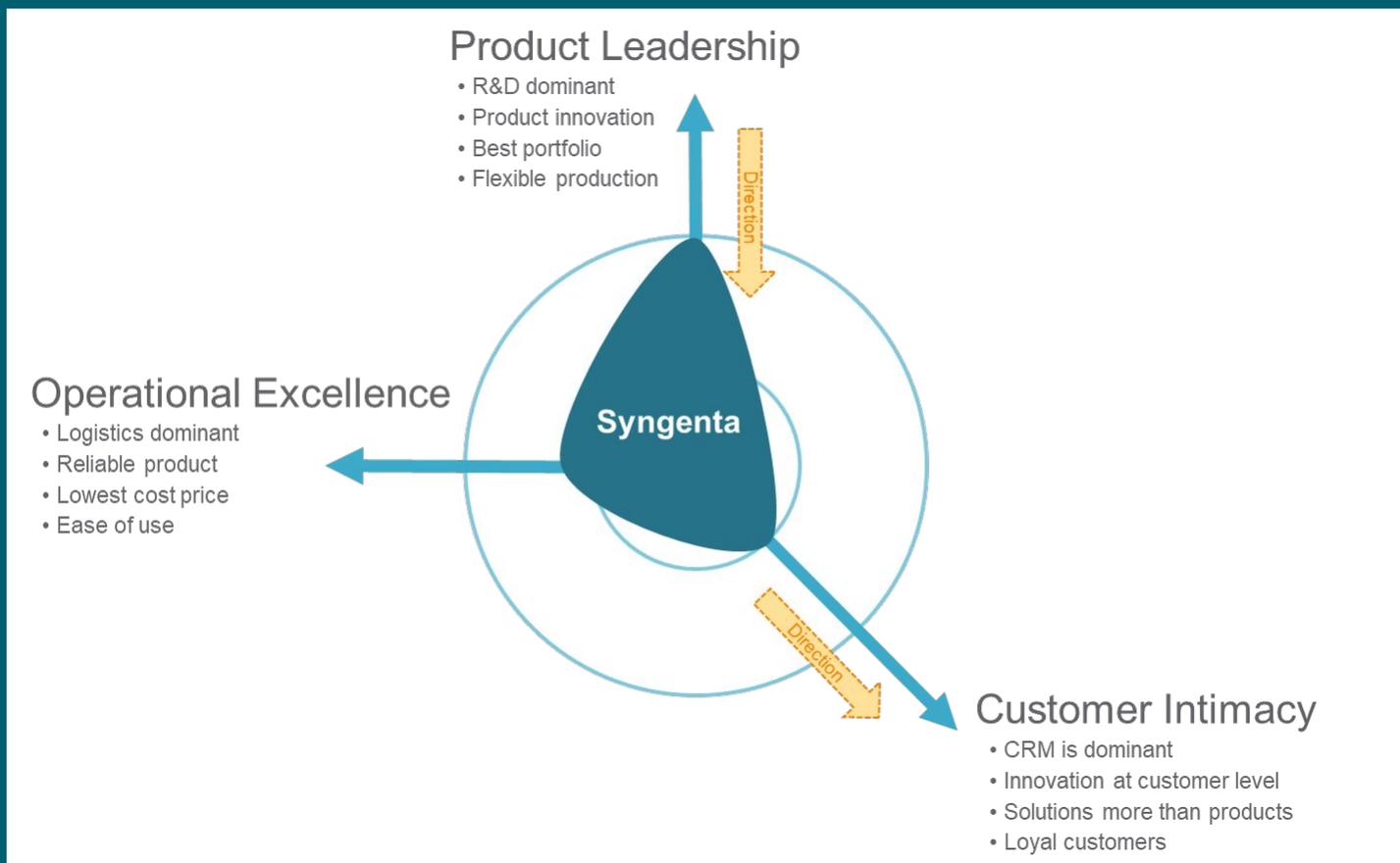
Smart Farming

- Smart sensor and smart mapping
- Smart climate and monitoring and forecast
- Smart equipment monitoring
- Smart livestock tracking and geofencing
- Smart crop monitoring
- Smart stats on livestock feeding and procedure
- Smart predictive for crop and livestock
- Smart logistic and warehousing
- Smart Control
- Smart Monitoring
- Smart Planning

NEW FARM TECHNOLOGIES

New Farming Technologies & Digital Agriculture Overview

Стратегия ЕАМЕ



Рыночная среда меняется, как следствие этого компании необходимо адаптироваться для того, чтобы расти и позволить инвестиции в НИОКР, людей и платформы. Нам необходимо продолжать развитие и найти способы отстройки от конкурентов.

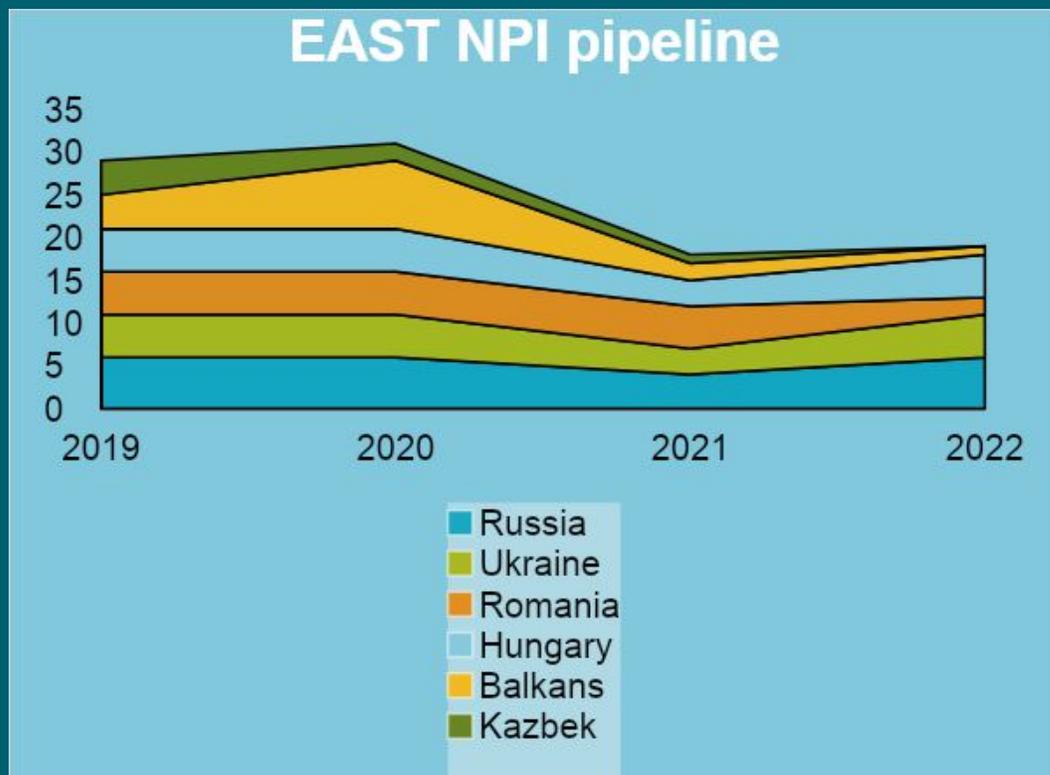
Трехуровневый подход включает в себя:

- **Продуктовое лидерство**
 - Сохранение инновационного подхода, изменений портфеля, вывода на рынок новых продуктов
- **Близость к клиентам**
 - Трансформация в клиентоцентричную организацию
- **Операционное превосходство**
 - Развертывание стратегии, высокоэффективная команда, оптимизация процессов

Стратегия EAME – Продуктовое лидерство



Наш бизнес был построен на продуктивном лидерстве и мы должны поддерживать лидерскую позицию, которой достигли



Стратегия ЕАМЕ – Продуктовое лидерство



Три ОСНОВНЫХ стратегии



Защита

Advocacy, regulatory, stewardship, Good Growth Plan



Замена

Scenario modelling, product repositioning, licensing-in, label extensions, mixes, technical trials/data



Трансформация

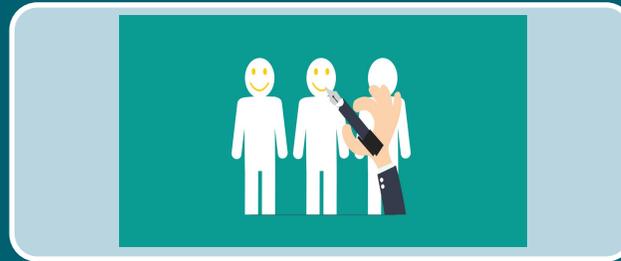
Biologicals, RNAi, precision applications, resistant seed varieties, GPOs, services, stewardship, traceability

Стратегия ЕАМЕ – Близость к клиентам

Наш второй приоритет – трансформация бизнеса из продуктово-центричного в клиентоцентричный



Улучшение клиентского опыта.
Сегментация дистрибьюторов, выстраивание долгосрочных взаимоотношений



Помощь фермерам в получении большей прибыли, отстройка от конкурентов



Фиксация данных через платформу CRM, что дает нам уникальные сведения о потребностях и позволяет разрабатывать решения, которые ценит фермер

Стратегия EAME – Операционное превосходство



Нам необходимо сохранять способность поставки клиентам широкого спектра продуктов и услуг, осознавая при этом, что практически невозможно предугадать, какие именно продукты и технологии клиент может использовать в ближайшем будущем.



What?



- Постоянная работа по увеличению производительности
- Отзывчивость к потребностям клиентов
- Создание гибкой платформы для разработки новых продуктов/сервисов и их доставки

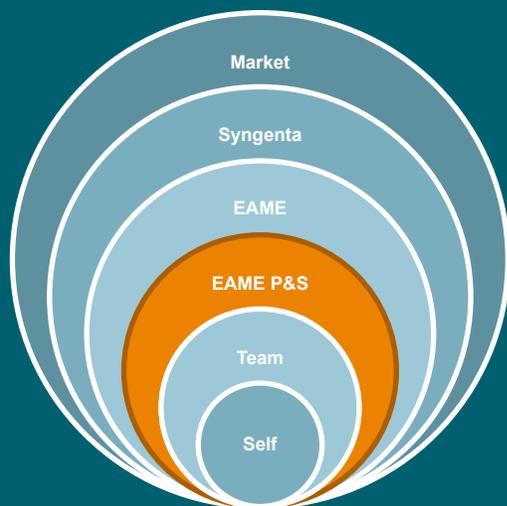
Сезон 2019 года

Переход рынка в стадию зрелости
Общество и окружающая среда
Цифровизация

Новый агрорынок

Наш ответ

Вызовы и наш ответ на них



Вызовы

Быстрое переключение на новых поставщиков, гибкая логистика

Поддержка апсайдов, захват новых долей рынка

Разработка новых стратегий (GPD, FPP)

+ SAS Альянс

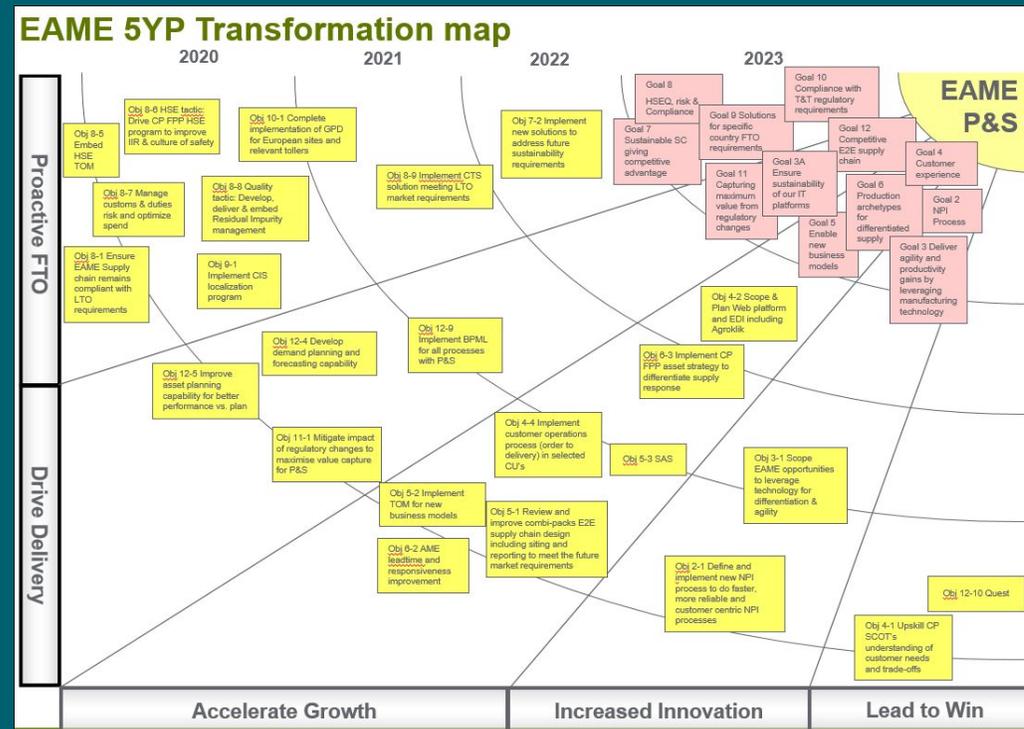
Погодные условия, агрессивная ценовая политика конкурентов

Поставки из Китая, потери ДВ, новое законодательство (BREXIT)

Угрозы LTO (отслеживаемость товаров), новые цифровые платформы (Agriconomy)

Портфель проектов

- Внедрение нового процесса пересмотра проектов на ежеквартальной основе: поддержка баланса между стратегией, потенциальной выгодой и имеющимися ресурсами
- Обновлённый 5-летний портфель



Обязательные проекты:
LTO, HSEQ, управление рисками, развитие сотрудников

Обратная связь



- Фокус на обеспечение большей эффективности и создание добавочной ценности для клиентов
- Сравнение потребностей клиентов с имеющимися возможностями, потребностями бизнеса и условиями внешней среды для создания реалистичных планов

Паутинная диаграмма

Качество

Соответствие спецификации продукта заявленным характеристикам
Надежность продуктов/сервисов

Скорость

Общее время доставки (от заказа до получения товара)
Скорость реагирования на потребности клиентов
Время внедрения новых продуктов
Время, которое занимают поддерживающие процессы

Надежность

Поставка в обещанные сроки / наличие обещанных продуктов / сервисов
Четкое понимание сроков поставки

Гибкость

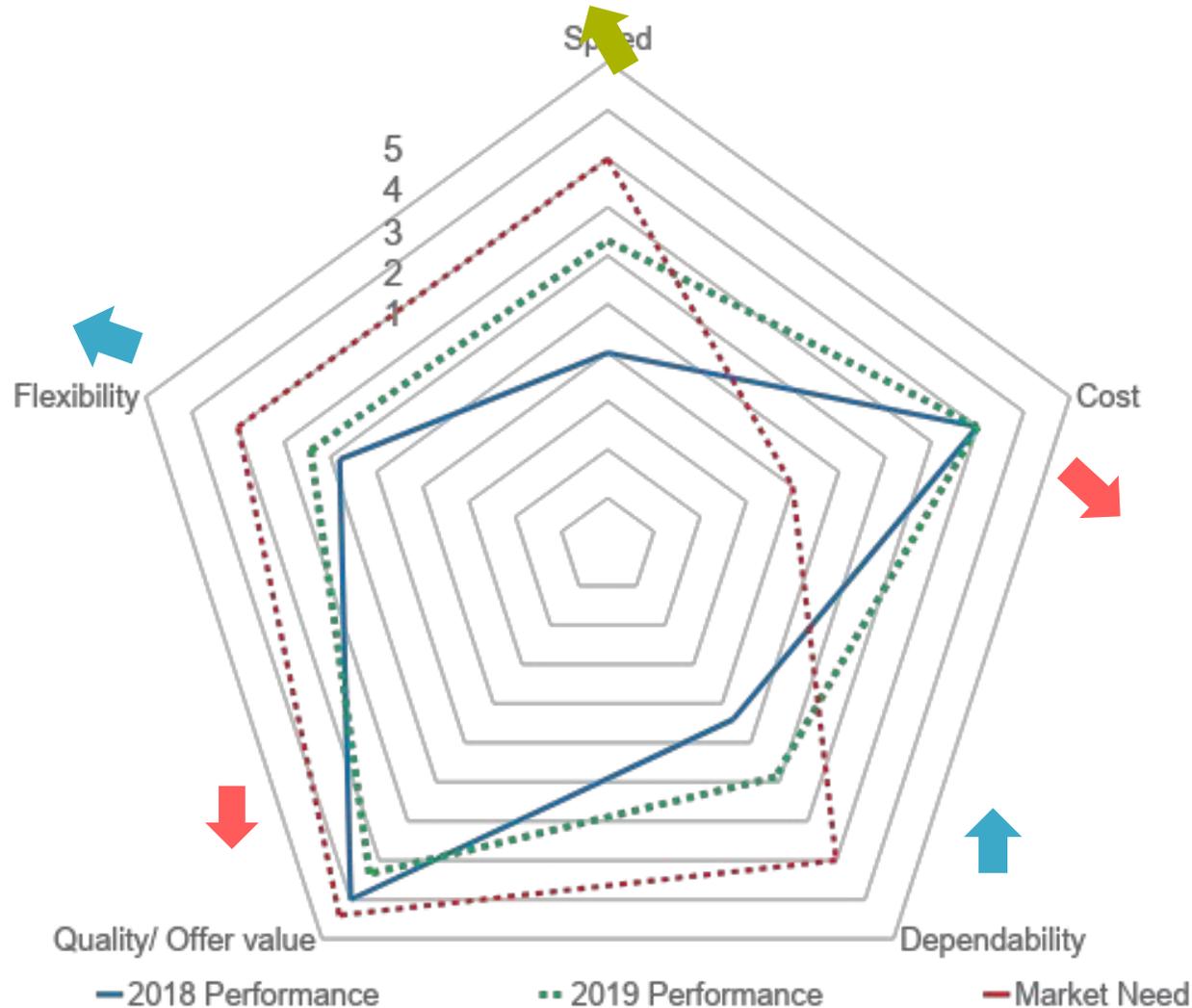
Время реагирования на изменения

- Продукты/сервисы – требуемый спектр и насколько быстро возможно разработать новые
- Объёмы поставок
- Сроки доставки

Стоимость

Операционные затраты (включая ФОТ, материалы, ресурсы)
Капитальные затраты
Рабочий капитал (включая стоимость товарных запасов для организации)

Результаты сезона 2019 – мнение региона



Улучшение показателей скорости и надёжности

- Налаживание процесса эскалации
- Эффективный процесс срочных заказов
- Растущий уровень SCOT-процессов
- Усилия стран

Как достичь долгосрочного эффекта?

- Процессы ADR
- Длительные сроки поставки (lead times), long pick pack lead times
- Мастер-данные

Качественные показатели в 2019 снизились в основном из-за проблем с упаковкой (протечки, этикетки).

Дополнительный спрос, возникавший на рынке был во многом поддержан благодаря увеличившейся по сравнению с 2018 **гибкости поставок**, но рынок требует от нас большего.

Восточная Европа

— 2018 Performance 2019 Performance
 — Market Need



SC Objective	Mark/Impact on EET	Special remarks
Speed	3,9 vs 4	<p>No major issues, quick-wins identified for 2020</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Set proper expectations: E2E Lead times transparency, KPIs approach OTC, OTD definitions, data accuracy, tolerance rules for Standard deliveries vs rush orders ➤ Communication aspect: Theft cases –communication back is important Better Coordination between ELOM & Planning & Site in delivering rush orders (<u>Amistar Sun/Top</u>, <u>Gardoprim</u>, <u>Elumis</u>)
Cost	4	n/a
Dependability	2,8 vs 4	<p>Biggest gap compared to market needs, most CU didn't see improvement versus PY.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Analysis based on ADRs volume in tons CY vs PY shows the same ratio ~20% ➤ ADRs report is perceived as not reliable ➤ ADRs rules are not clear – what means ADR is issued on time?
Quality/Offer value	4,1 vs 4,7	<p>Comparison was made versus PY.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Issues in volume are minor, the number of quality cases increased versus PY (<u>Engeo</u>, <u>Dividend</u> issues at production sites, <u>Gardoprim</u>, <u>Silba</u>, <u>Gesagard</u>) ➤ High reputational risk
Flexibility	3,5 vs 4	<p>The situation is improved compared to PY, but still one of the most demanding area by customers, thus additional changes needs to be done to cope with future demand</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Three aspects were discussed in this direction process – people – SC design solutions

Результаты сезона 2019 – мнение территорий



- В целом ситуация с поставками улучшилась относительно предыдущего сезона
- Ряд областей требует кардинальных улучшений



syngenta

Следующие шаги



SUPPLY & OPERATIONS
2019



Winning
the Future

Спасибо!





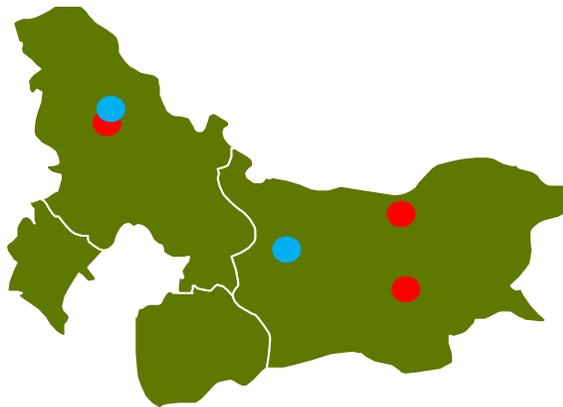
CU BALKANS Supply

syngenta



SUPPLY & OPERATIONS
2019

General Overview



Marija Abramovic, Sep.2019

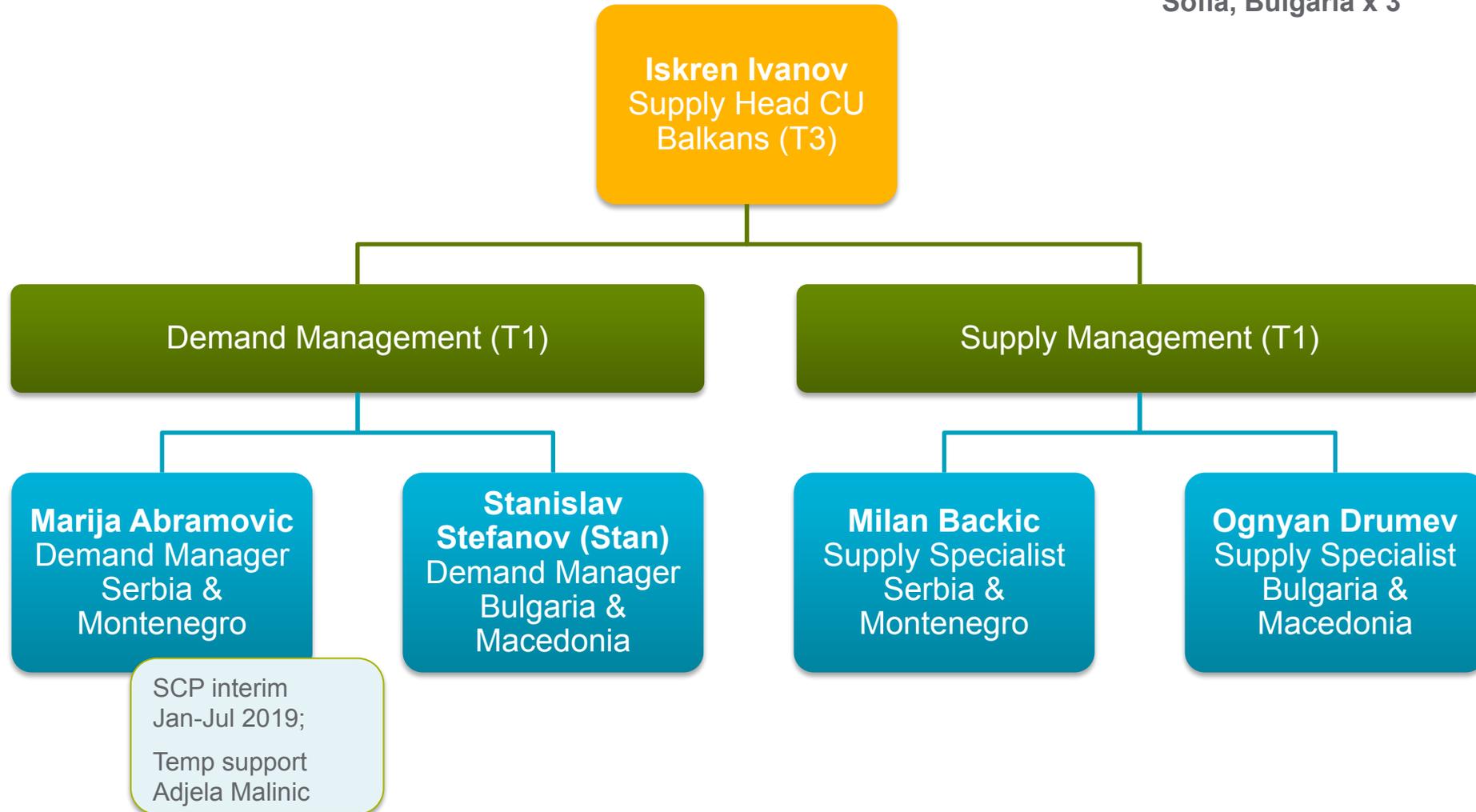
Classification: INTERNAL USE ONLY

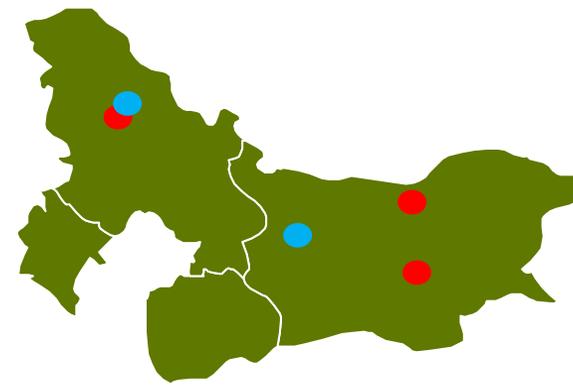
Supply Team CU Balkans

Location:

Belgrade, Serbia x 2

Sofia, Bulgaria x 3

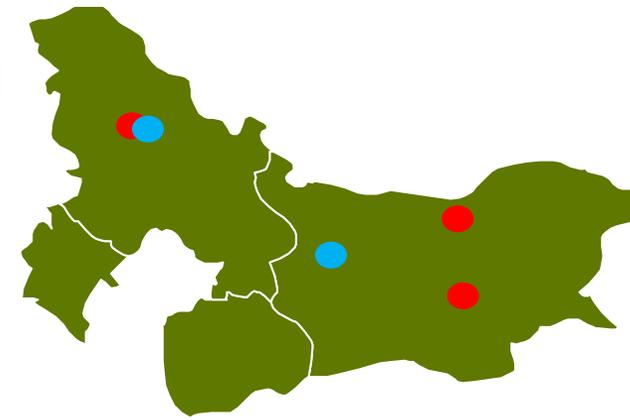




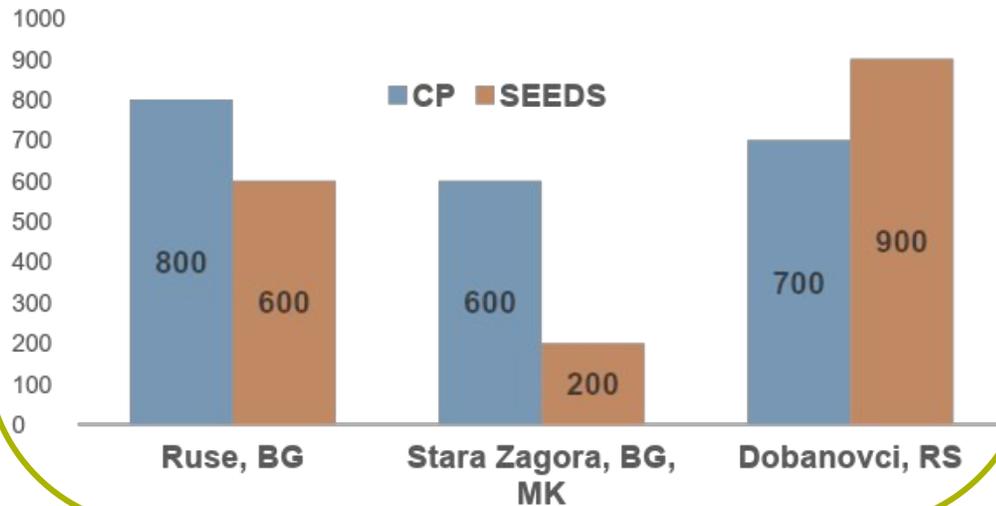
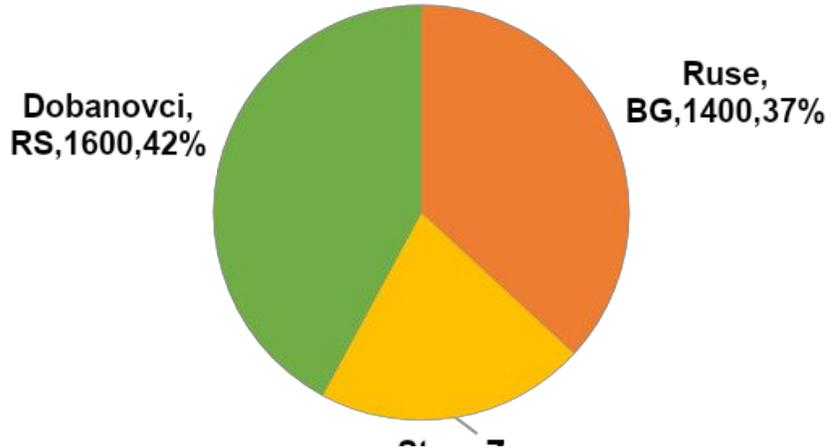
PROCESS INTEGRATION OF
4PL Partnerships
FOR INCREASED PRODUCTIVITY
AND ACHIEVING COMPETITIVE
ADVANTAGES



CU Balkans Supply Setup - Warehousing



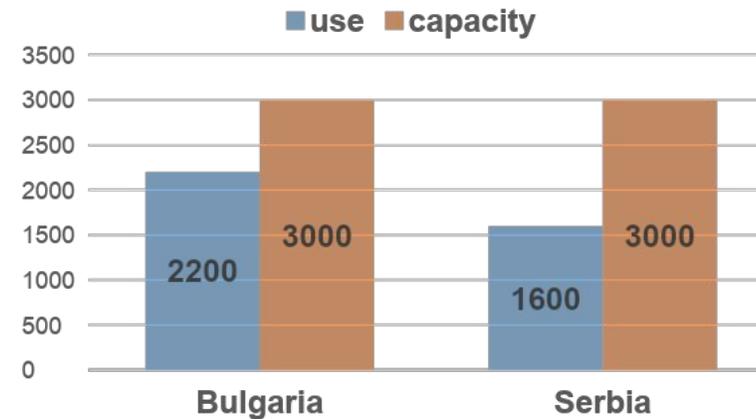
Warehouse split



Warehouses

- Bulgaria South x 1 (Macedonia)
- Bulgaria North x 1
- Serbia x 1
- Sofia – HQ (VEG)

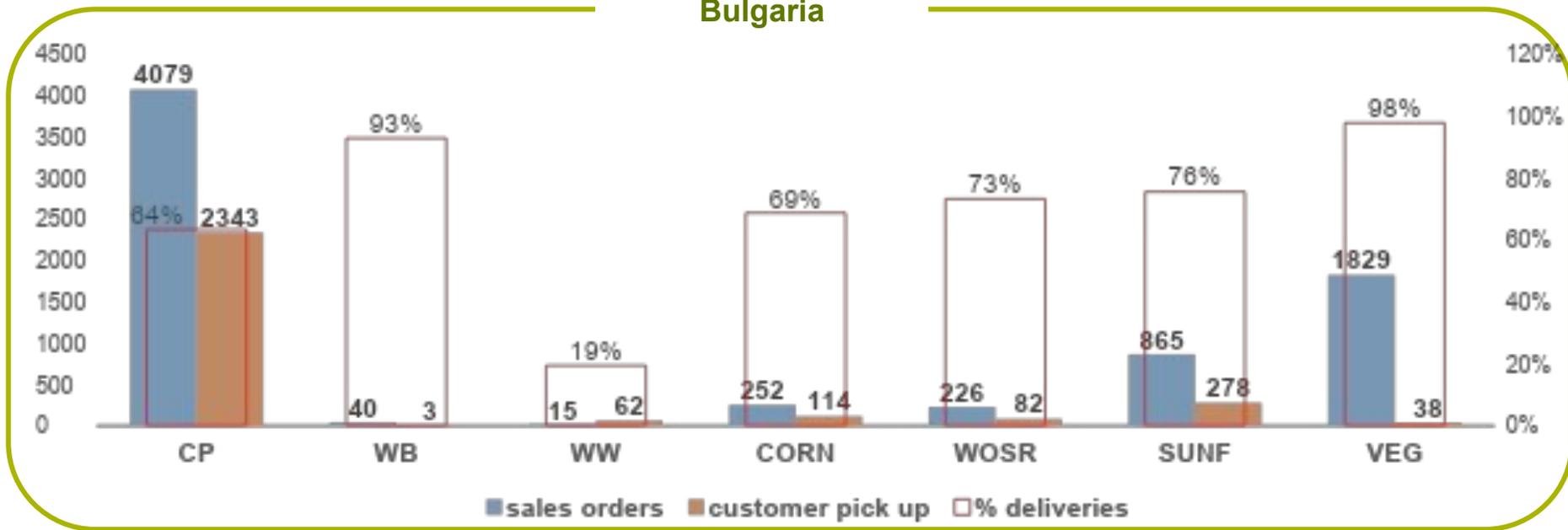
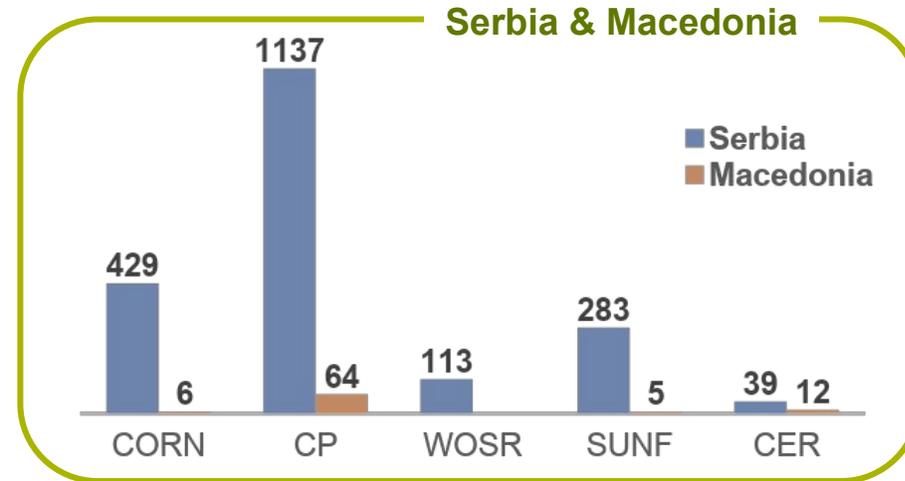
Capacity



CU Balkans Supply Setup - Transportation

Country	Sales Orders	Deliveries	Customer Pick up
Bulgaria	10 226	65%	35%
Serbia	2 005	1%	99%
Macedonia	87	100%	0%

Lead time: Delivery next day, incl. Sat



CU Balkans Supply

2019 Achievements:



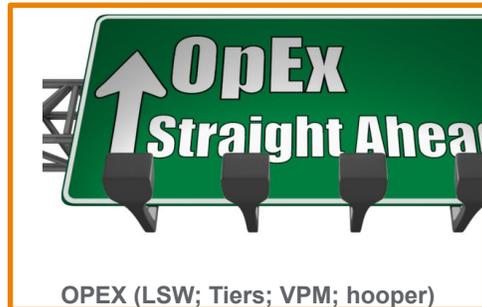
Non-Com Goods ERP Integration



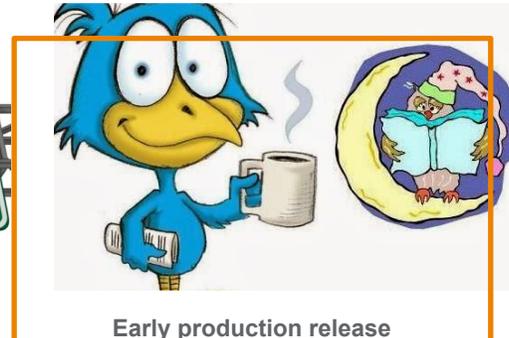
HSE Audit – well controlled 100%



S&OP simplification & IBP



OPEX (LSW; Tiers; VPM; hooper)



Early production release



Team – sustain and develop



CU Balkans Supply

2020 Challenges:



postponed

Barcode/QR implementation

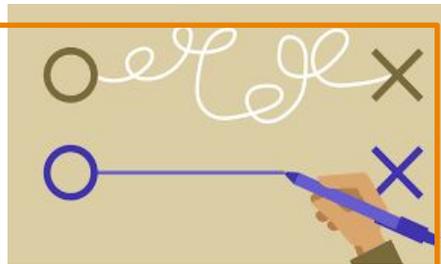


IBP – further enhancement

Continuous Improvement



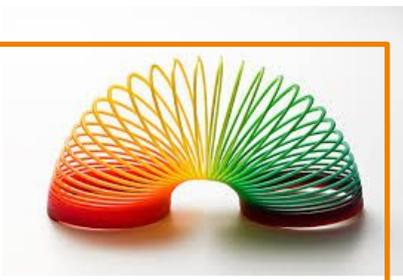
OPEX – further enhancement



Processes Simplification



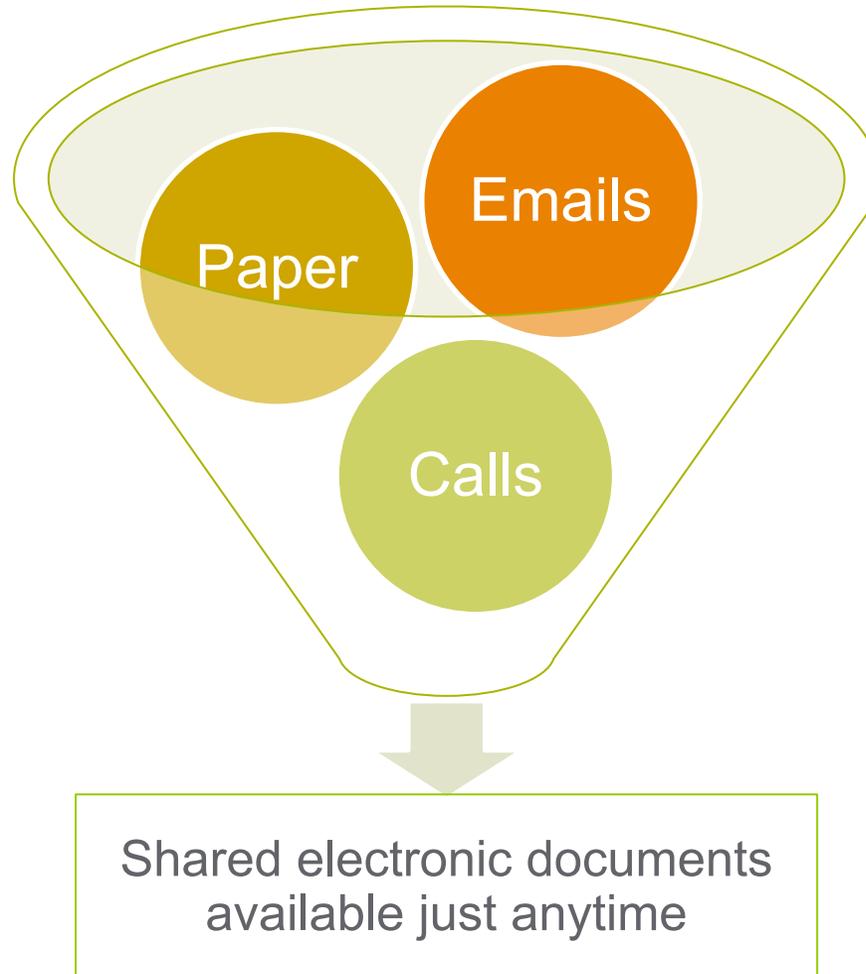
Balkans supply manual



Flexible and Agile P&S



Green Logistics Balkans ☺ Project 2009 – 2019 and onwards



Ac
hie
ve
me
nts

100% reduced
paper usage

50% reduced email
communication

80% reduced
phone calls

Increased
transparency of all
activities.



Kahoot! Скачайте kahoot , следуйте по стрелочкам !

1

13:29 App Store

Welcome!



You don't need an account to play. Before you get started, please answer these 2 quick questions:

Next

Already have an account? [Login](#)

[Privacy](#) [Terms](#)



2

13:29 App Store

Question 1 of 2



How do you want to use Kahoot!?

As a teacher	As a student
For work	Socially



3

13:29 App Store

Question 2 of 2



In what role do you mainly plan to use Kahoot!?

As a trainer	As a presenter
As a player	Other



4



Kahoot!

- 1 Внизу экрана нажать на Enter PIN
- 2 Введите PIN, который видите на экране, и нажмите Enter

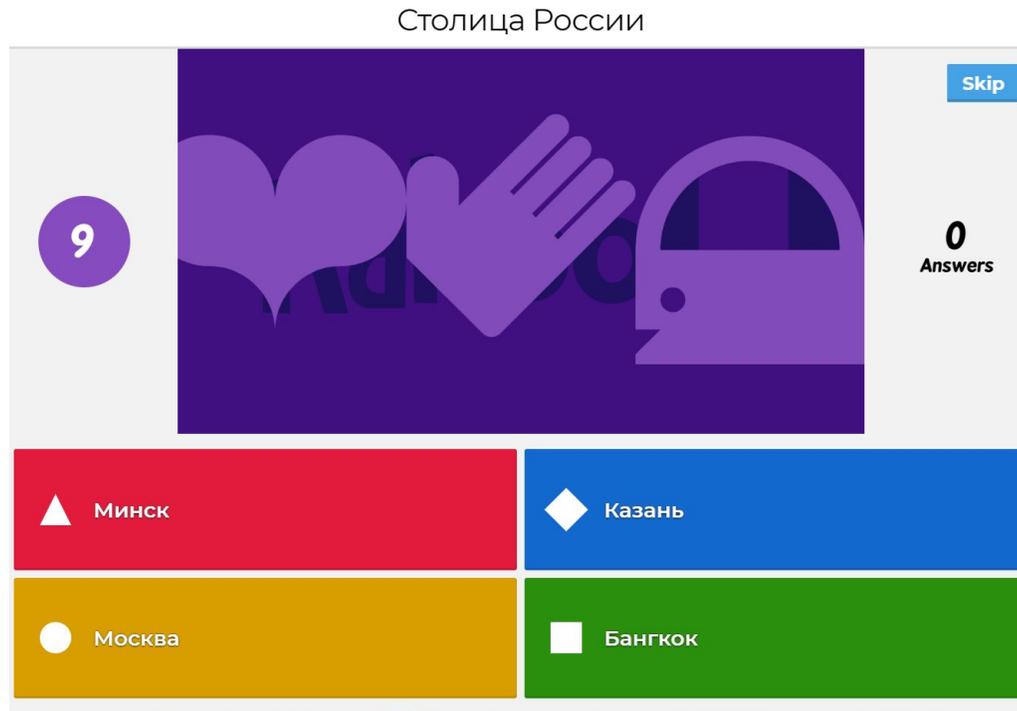


- 3 Введите Nickname (Вашу Фамилию) и нажмите Ok, go!



→ Видите ли Вы название своей команды на экране?

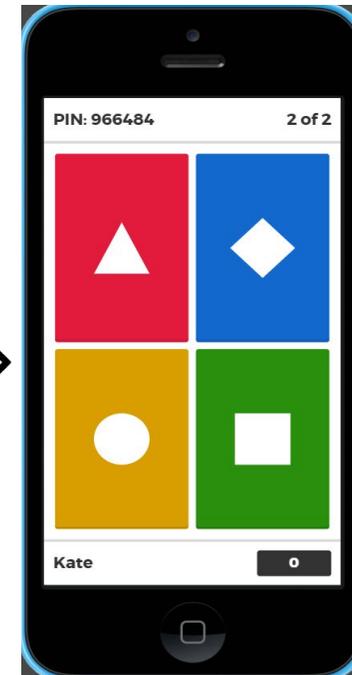
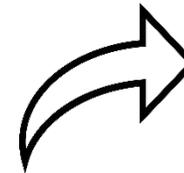
4 На экране Вы увидите вопрос и варианты ответов, которые соответствуют определенному цвету и фигуре



5 В это время на мобильном телефоне Вы увидите цветное/фигурное обозначение ответов



6 Необходимо нажать на тот цветовой/фигурный вариант, который соответствует правильному, на Ваш взгляд, ответу





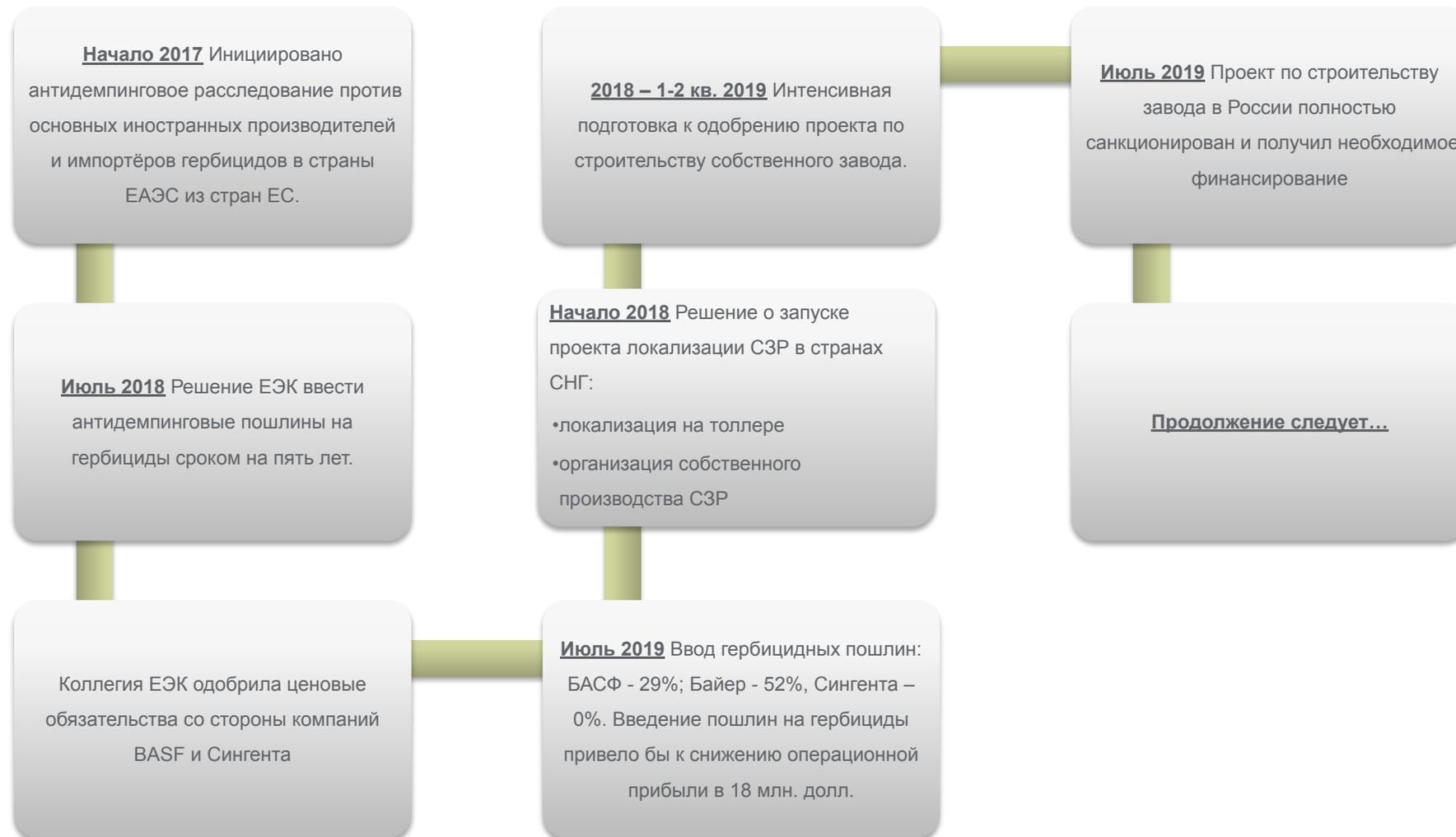
ПРОЕКТ ЛОКАЛИЗАЦИИ СЗР В СНГ

ОГЛАВЛЕНИЕ

- Предпосылки проекта локализации СЗР
- Бизнес кейс – локализация на толлере
- Бизнес кейс – локализация на собственном предприятии
- График локализации по продуктам (данные сентября 2019)
- Генеральный план Елецкой производственной площадки
- Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк»
- Ситуационный план Елецкой производственной площадки (территория ОЭЗ ППТ «Липецк»)
- Преимущества Елецкой площадки
- Проект завода – генеральный план
- Проект производственного здания с интегрированным АБК
- 3d проект производственной территории
- 3d модель фасада главного здания
- Модули линии по формуляции
- Ключевые вехи проекта по строительству завода
- Елецкая площадка в августе 2019 года – земляные работы
- Дополнительные слайды



Предпосылки проекта локализации СЗР



Бизнес кейс – локализация на толлере

ОБЪЕМЫ СТРАН ЕАЭС	Бюджет 2019	Пятилетний план продаж 2018				CAGR
	2019	2020	2021	2022	2023	
Общий объем (исключая продукты третьих сторон и ДВ), млн. литров	19,3	19,6	20,8	22,3	24,2	5,8%
Локализованные объемы *	8,7	11,5	13,6	14,7	15,7	16,0%
Локализовано на КЧЗ	8,7	11,5	10,9	10,8	11,5	7,2%
<i>Уже локализовано</i>	7,3	7,7	7,2	7,2	7,5	
<i>Планируется локализовать</i>	1,4	3,5	3,0	2,8	3,2	
<i>Локализуемая перефасовка (Каптора):</i>	-	0,3	0,7	0,7	0,7	
Локализовано на собственном заводе	-	-	2,7	3,9	4,2	
Всего локализовано	45%	58%	65%	66%	65%	
Локализовано гербицидов	60%	73%	84%	86%	83%	
Локализовано фунгицидов	35%	52%	56%	56%	56%	
Локализовано инсектицидов	0%	4%	3%	3%	3%	

* Рассчитано исходя из объёмов продаж

- Локализация производства гербицидов на заводе-толлере поможет избежать 5 из 18 млн. долл. в год пошлин на гербициды.
- Чистая приведённая стоимость (NPV) локализации на КЧЗ при ставке дисконтирования 16% – 52 млн. долл.
- Период окупаемости затрат на локализацию – 0,6 года (для толлера и собственного предприятия в совокупности – 2,7 лет).

Бизнес кейс – локализация на собственном предприятии

Млн. литров	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Общий объем	2,8	4,1	4,3	4,4	4,6	4,7	4,9
Элюмис	0,5	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9
Люмакс	0,3	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6
Гардо Голд	0,9	1,4	1,6	1,6	1,7	1,8	1,9
Реглон Форте/Эйр	1,1	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5

- Локализация производства гербицидов на собственном предприятии компенсирует 13 из 18 млн. долл. потенциальных пошлин.
- Проект оценивается в 28,6 млн. долл. +/-10%, включая
 - 24,9 млн. долл. потребует строительство объекта и инфраструктуры,
 - 2,9 млн. долл. - IT системы и 0,8 млн. долл. - прочие расходы,
 - 5 млн. долл. – операционные затраты
- Чистая приведенная стоимость (NPV) - 30 млн. долл.
- Период окупаемости – 3,7 года
- В результате локализации стандартная себестоимость продуктов может увеличиться в среднем на 3%.
- Реализация проекта (толлер + собственное предприятие) вызовет увеличение производственных расходов в размере 3 млн. долл. в год (включая стоимость неиспользуемых мощностей на заводах в Европе в размере 2 млн. долл.), однако эти расходы будут нивелироваться отсутствием импортных пошлин на готовую продукцию и снижением логистических затрат.





syngenta



SUPPLY & OPERATIONS
2019

**ЕЛЕЦКАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДКА - ОБЩАЯ
ИНФОРМАЦИЯ**

СИТУАЦИОННЫЙ ПЛАН ЕЛЕЦКОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПЛОЩАДКИ (территория ОЭЗ ППТ «Липецк»)



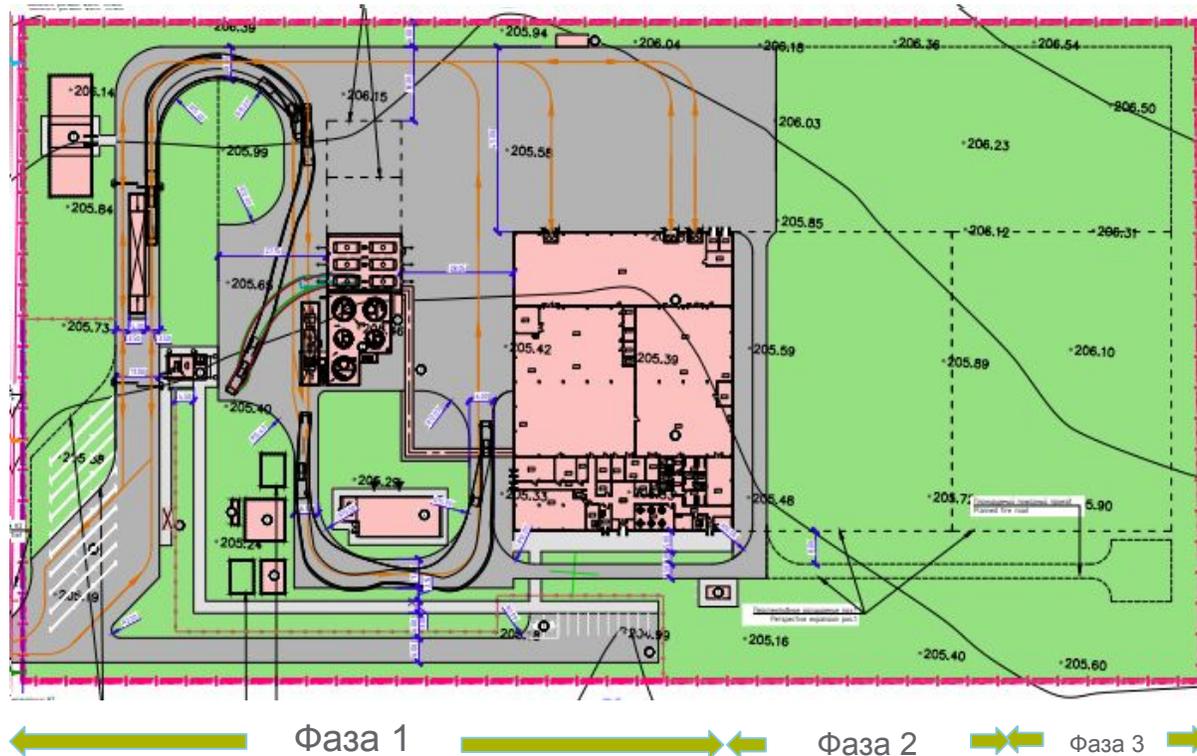
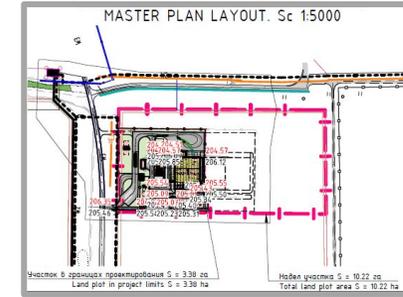
ПРЕИМУЩЕСТВА ЕЛЕЦКОЙ ПЛОЩАДКИ

Расположение	<ul style="list-style-type: none">• территория, не затронутая хозяйственным освоением и не обременённая правами собственности• удобные выходы на федеральные трассы М-4 и М-6
Особый административный режим	<ul style="list-style-type: none">• Принцип «одного окна»
Инфраструктура	<ul style="list-style-type: none">• Готовые инженерные сети и коммуникации основных видов энергоресурсов: газ, вода, электроэнергия• Офисные помещения
Доступность покупки и аренды ЗУ	<ul style="list-style-type: none">• Аренда – 2% от кадастровой стоимости, покупка- 7,5% от кадастровой стоимости
Статус земельного участка	<ul style="list-style-type: none">• по градостроительному зонированию проектируемая площадка определена как производственная зона для размещения предприятий II-V классов вредности
Налоговые преференции для резидентов	<ul style="list-style-type: none">• Резидентам предоставляются налоговые льготы сроком на 10 лет по налогу на прибыль, налогу на имущество, земельному и транспортному налогам
Особый таможенный режим	<ul style="list-style-type: none">• Резиденты ОЭЗ получают режим свободной таможенной зоны: котором иностранное оборудование, комплектующие и строительные материалы размещается и используется в пределах ОЭЗ без уплаты таможенных пошлин и НДС.
Государственные гарантии	<ul style="list-style-type: none">• Гарантии стабильности инвестиционных условий



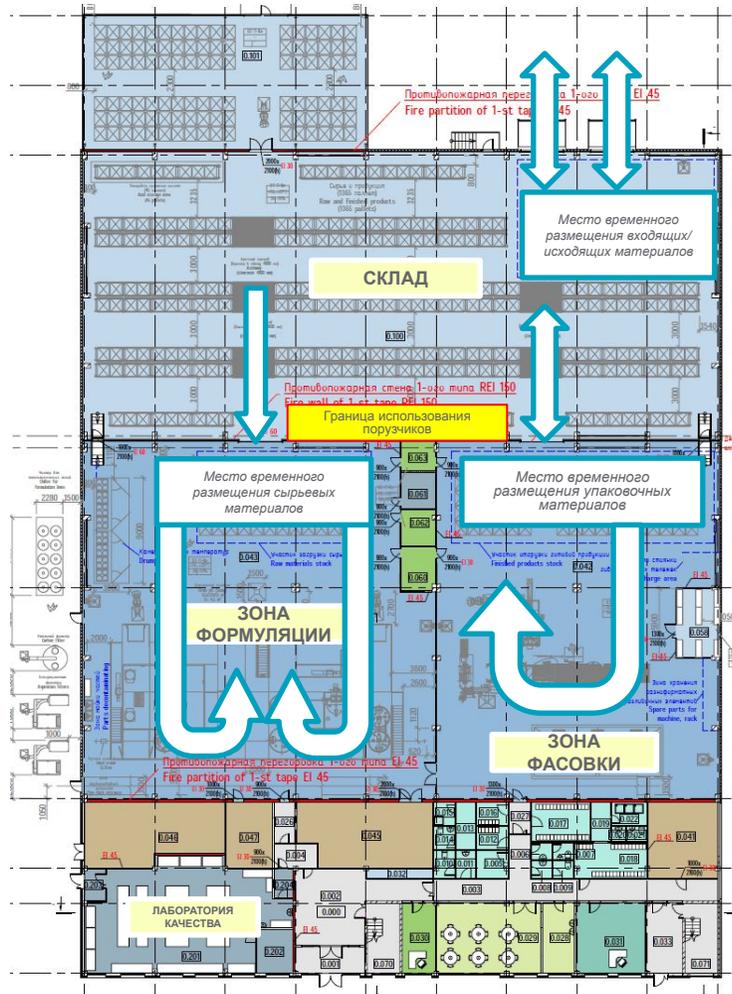
ПРОЕКТ ЗАВОДА – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПЛАН

- Для обеспечения максимальной функциональности и минимизации затрат производство гербицидов в фазе 1 проекта должно достигать минимального объема 5 млн. литров в год.
- В программу включены три сложных гербицида, в том числе являющиеся объектами интеллектуальной собственности Сингенты. А также Реглоны для использования производственных мощностей в низкий сезон.



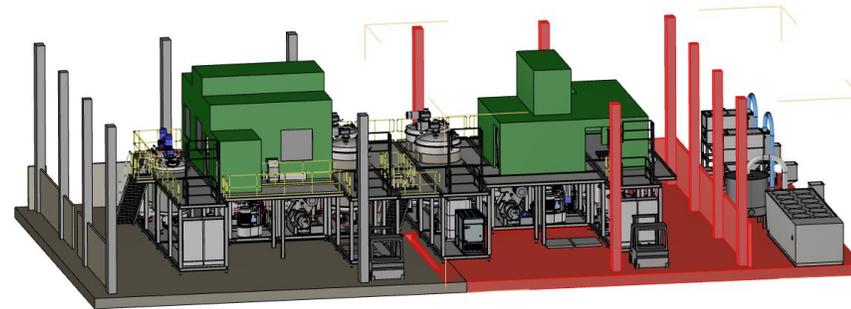
- Земельный участок на территории Елецкой площадки ОЭЗ «Липецк» площадью в 10 га был взят в аренду с правом последующего выкупа.
- В фазе 1 освоена будет территория в 3,2 га из общей площади в 10 га.
- Площадка имеет потенциал расширения для строительства инсектицидно-фунгицидного цеха и цеха протравителей. Общая производительность при этом может составить 20 млн. л.

ПРОЕКТ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЗДАНИЯ С ИНТЕГРИРОВАННЫМ АБК



Проект завода соответствует лучшим мировым практикам:

- Современные и проверенные технологии производства
- **Фокус на вопросах ТБ и ОТ:** ограничение зон использования погрузчиков, современные стандарты безопасности технологического процесса
- **Устойчивое развитие:** внедрение инноваций, экономичные системы водоочистки
- **ОРЕХ и система непрерывных улучшений:** концепция бережливого производства, ячеистая система планирования помещений
- **Оборудование:** модульная система производственных установок компании Netzsch, занимающих минимальное пространство и испытанных на 4 заводах компании.



Ключевые вехи проекта по строительству завода



3D ПРОЕКТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ



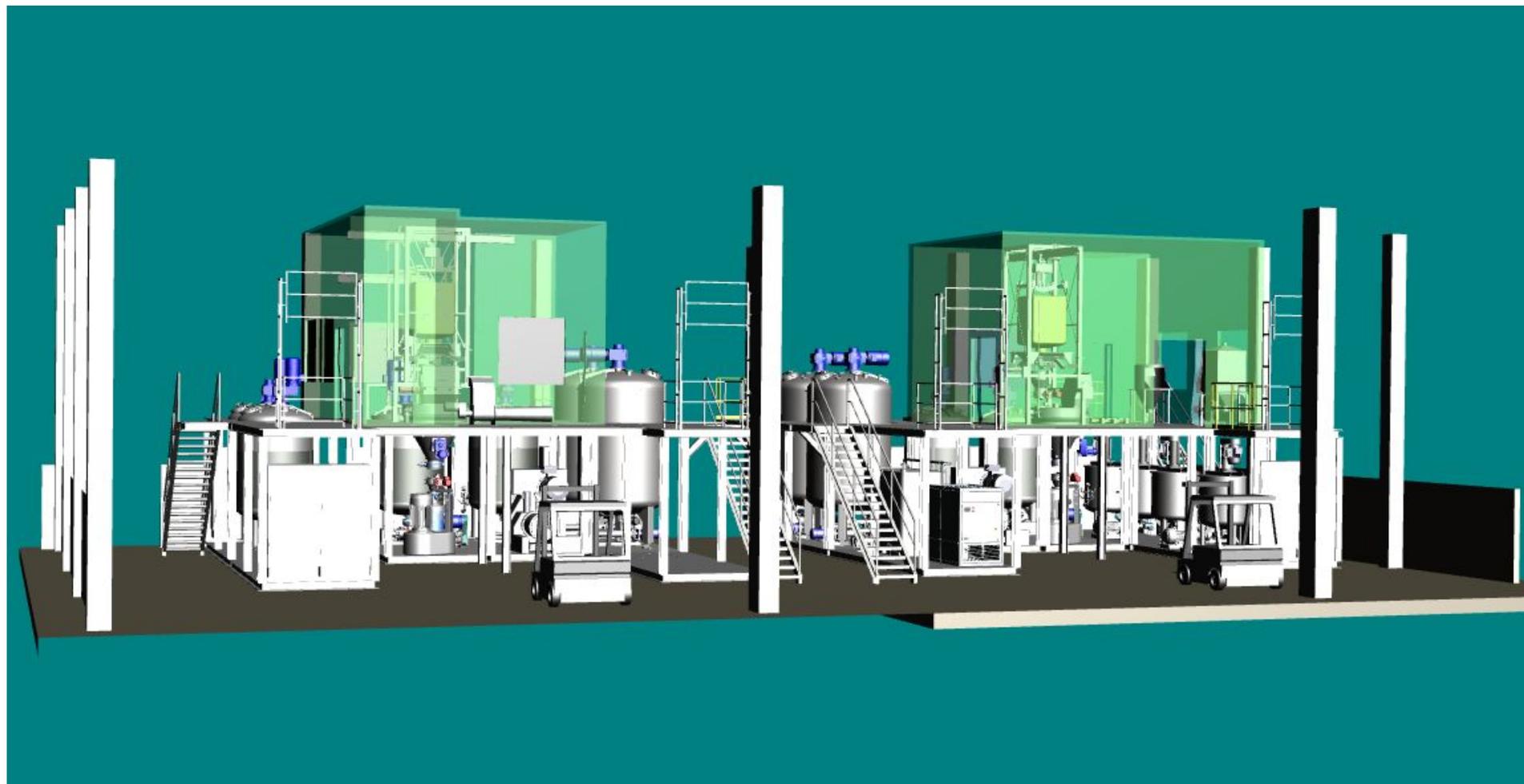
3D модель нового завода Сингенты по производству гербицидов, включающую в себя лабораторию контроля качества, установку по очистке промывных вод технологического оборудования, парк емкостей для хранения наливных материалов и автоматизированной линией розлива и упаковки.

3D МОДЕЛЬ ФАСАДА ГЛАВНОГО ЗДАНИЯ





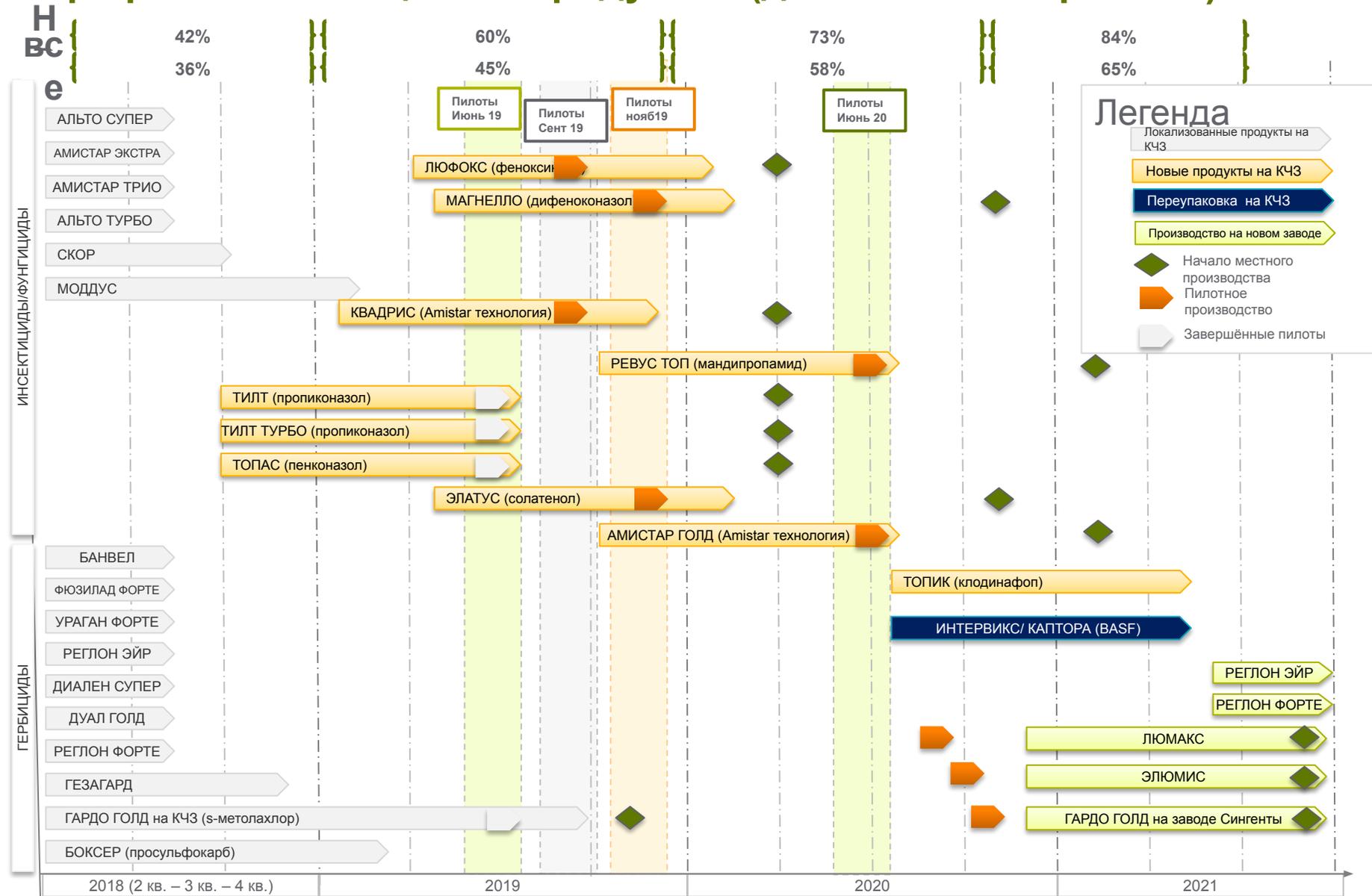
МОДУЛИ ЛИНИИ ПО ФОРМУЛЯЦИИ



Елецкая площадка в августе 2019 года – земляные работы



График локализации по продуктам (данные сентября 2019)



Спасибо!



Кофе-брейк





HSE&COMPLIANCE

А. Кузнецова, сентябрь 2019

Classification: INTERNAL USE ONLY

*ЧТО, ОПЯТЬ?
НЕДАВНО ЖЕ
БЫЛО*

*ОДНО И ТО
ЖЕ
КАЖДЫЙ
РАЗ*

*ОЧЕВИДНЫЕ
ВЕЩИ. КОМУ
ЭТО НУЖНО?*

*ОЦЕНКА
БЕЗОПАСНОСТИ –
КОНТР
ИНТУИТИВНА*

*ПРОГОВАРИВАЯ
СИТУАЦИЮ, ТЫ
ДЕЛАЕШЬ ЕЕ
УЗНАВАЕМОЙ*

*ЧТО ОЧЕВИДНО
«СНАРУЖИ»
СИТУАЦИИ –
НЕОЧЕВИДНО
ВНУТРИ*

ЧЕМ МЫ РУКОВОДИТЕМЕСЯ В СИНГЕНТЕ ДЛЯ СОБЛЮДЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ И КОМПЛАЕНС

**ЗАКОНОДАТЕ
ЛЬСТВО РФ**

**КОДЕКС
ПОВЕДЕНИЯ**

**ВНУТРЕННИЕ
ПОЛИТИКИ**

**ВНУТРЕННИЕ
СТАНДАРТЫ**

**ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА
БЕЗОПАСНОГО
ВОЖДЕНИЯ**

ГО-ЛО-ВА



НЕМНОГО СТАТИСТИКИ

1,3 МИЛЛИОНА
ЧЕЛОВЕК В ГОД
В МИРЕ
УМИРАЮТ В
РЕЗУЛЬТАТЕ
ДТП

62 % ОТ ОБЩЕГО
ЧИСЛА
СМЕРТЕЛЬНЫХ
СЛУЧАЕВ
ПРИХОДИТСЯ НА 10
СТРАН, РОССИЯ В ИХ
ЧИСЛЕ

БОЛЕЕ 50 МИЛЛИОНА
ЧЕЛОВЕК В МИРЕ В
ГОД ПОЛУЧАЮТ
ТРАВМЫ РАЗЛИЧНОЙ
СТЕПЕНИ ТЯЖЕСТИ В
РЕЗУЛЬТАТЕ ДТП

БОЛЕЕ 50 %
ПОГИБШИХ В
РЕЗУЛЬТАТЕ ДТП –
ПЕШЕХОДЫ,
ВЕЛОСИПЕДИСТЫ,
МОТОЦИКЛИСТЫ

ДТП – УБИЙЦА НОМЕР
1 ДЛЯ ЛЮДЕЙ В
ВОЗРАСТЕ 15-29 ЛЕТ

УРОВЕНЬ СМЕРТНОСТИ В
СТРАНАХ С НИЗКИМ
УРОВНЕМ ДОХОДА В 3
РАЗА ВЫШЕ ЧЕМ В
СТРАНАХ С ВЫСОКИМ
УРОВНЕМ ДОХОДА

*источник – отчет Всемирной Организации Здравоохранения

ПРОИСХОДИТ ВОТ ТАК





«ЭТО Ж ОЧЕВИДНО» №1

*Находясь в ситуации срочной необходимости заполнить вакантную позицию в своем отделе, руководитель отдела попросил своего шурина подать заявку на данную вакансию. Шурин прошел интервью с **HR**, линейным руководителем и непосредственно руководителем отдела. Ни сам соискатель, ни руководитель отдела не заявили о своих родственных связях ни **HR**, ни линейному руководителю. Шурин прошел все интервью и был принят на работу.*

**ЧТО
ПРОИЗОШЛ
О ДАЛЬШЕ?**

«ЭТО Ж ОЧЕВИДНО» №1

*Одному из сотрудников отдела стало известно о родственной связи между руководителем отдела и новичком, о чем он сообщил в службу **Compliance**. Сотрудник сомневался, был ли процесс найма проведен справедливо и не будет ли предвзятого отношения при оценке работы нанятого соискателя. После расследования, проведенного отделом **HR** и **Compliance**, руководителю отдела был вынесено взыскание. Родственник был уволен, компания продолжила поиск сотрудника.*

«ЭТО Ж ОЧЕВИДНО» №1

В Сингенте мы всегда стремимся к тому, чтобы нанимать и удерживать лучшие таланты и строить внутри компании разностороннее сообщество. И, конечно, наши сотрудники являются одним из многообещающих ресурсов для привлечения талантов, в которых мы нуждаемся. Но есть несколько простых правил для того, чтобы избежать конфликта интересов:

- ✓ проинформировать линейного менеджера и HR BP о существующих отношениях с кандидатом (семейные узы, близкая дружба и т.д.)
- ✓ не принимать участие в процессе интервью
- ✓ обеспечить соблюдение всех правил проведения процесса найма и обеспечить его справедливость и прозрачность



*В некоторых странах **Syngenta** имеет систему реферальных бонусов, которая предусматривает выплату сотрудникам в случае успешной рекомендации внешних талантов на открытые позиции. Менеджер по подбору персонала / нанимающий менеджер не может участвовать в бонусной системе. Чтобы обойти это правило, менеджер попросил своих подчиненных и других коллег направить своих кандидатов на работу в **Syngenta** в случаях, когда он был нанимающим менеджером. Бонус за рекомендацию делился между ним и сотрудником. В одном случае менеджер отредактировал резюме одного из кандидатов, чтобы сделать его более подходящим для роли в **Syngenta***

«ЭТО Ж ОЧЕВИДНО» №2



***ЧТО ПРОИЗОШЛО
ДАЛЬШЕ?***



***МЕНЕДЖЕР
БЫЛ УВОЛЕН***

«ЭТО Ж ОЧЕВИДНО» №2

Бонусная программа рекомендаций от сотрудников – отличный способ участвовать в привлечении талантов в Syngenta, это дает возможность выстроить профессиональное сообщество. Но в данном конкретном случае:

- ✓ Менеджер обманул компанию, нарушая правила получения бонуса и входя в сговор с сотрудниками
- ✓ Являясь нанимающим менеджером и исправляя резюме кандидатов, менеджер нарушил свои прямые обязательства перед Syngenta

Syngenta очень серьезно относится к случаям наличия мошенничества и наличия конфликта интересов.



Спасибо!