

Поиск поставщиков и закупки

Цель Novartis — переосмыслить подход к медицине и помочь людям жить лучше и дольше.

Отдел закупок Novartis стремится к этой цели, эффективно помогая бизнесу путем повышения производительности, масштабного использования инноваций и реализации стремлений Novartis в области экологической устойчивости.

Наши квалифицированные специалисты по закупкам со всего мира работают как одна команда и находят наилучшие способы удовлетворения потребностей Novartis. Для этого они тесно сотрудничают с нашими бизнес-подразделениями и выстраивают взаимоотношения с вами на основе доверия, взаимной выгоды и инновационного подхода, соблюдая наиважнейшие бизнес-ценности и этические стандарты.

Мы видим в наших поставщиках ключевых партнеров, которые помогают нам достигать нашей цели и сопровождают нас по цепочке создания ценности. Наш Кодекс делового поведения сторонних поставщиков четко определяет стандарты и требования, соблюдения которых мы ожидаем от вас. Это один из ключевых критериев выбора и оценки поставщиков.

Мы тесно сотрудничаем со всеми, особенно выделяя тех, кто вносит наибольший вклад в снижение нашего углеродного следа согласно заявленным ожиданиям Novartis. Это позволит нам совместными усилиями реализовать наши обязательства в области устойчивого развития.

Мы также ожидаем, что наши поставщики будут предлагать инновационные решения для удовлетворения потребностей Novartis в рамках открытого диалога, способствующего взаимной эффективности и повышению производительности.

Наша платформа для закупок — Ariba

SAP® Ariba® Novartis Procurement делает ставку на новейшие технологии и внедряет методы непрерывного совершенствования для соблюдения нормативных требований и повышения эффективности процессов. Наша платформа для закупок реализована в SAP® Ariba® Network, что позволяет беспрепятственно выполнять процессы eSourcing и поддерживать связь между участниками на всех этапах.

eSourcing

eSourcing — это многофункциональное интегрированное решение для поиска поставщиков, которое обеспечивает прозрачный подход к процессу закупок. Novartis использует это решение для закупки товаров и услуг в таких категориях, как транспортный парк, командировки, встречи, конгрессы и мероприятия, заемный труд и другие. Платформа Novartis eSourcing на базе SAP® Ariba® предлагает вам полную прозрачность и возможность:

- узнать и понять наши потребности и изучить возможности сотрудничества с нами;
- конкурировать в прозрачном процессе закупок, участвуя в запросах информации (RFI), запросах предложений (RFP) и электронных аукционах;
- узнавать о результатах и использовать обратную связь, чтобы непрерывно совершенствовать

свои инновационные решения.

Внедряйте процесс eSourcing и пользуйтесь взаимными преимуществами нашей платформы eSourcing.

Преимущества eSourcing

Вот некоторые из них:

- Четко обозначенные требования
- Структурированный формат ответов
- Экономия времени и быстрая оценка
- Глобальная доступность запросов
- Укрепление доверия и взаимопонимания благодаря прозрачности

Процесс eSourcing

- Проект по поиску поставщиков SAP® Ariba®: все инициативы eSourcing начинаются с проекта, в рамках которого отдел закупок подготавливает документы, необходимые для последовательного выполнения задач по поиску поставщиков.
- Мероприятия по поиску поставщиков SAP® Ariba®: создание мероприятий по поиску поставщиков (RFI, RFP и электронные аукционы) для установления сотрудничества и получения ценных ответов.
- Оценка, выбор поставщиков и документация по результатам: оценка и выбор поставщиков на основе критериев, полученных в ходе мероприятий по поиску поставщиков, документация о размещении заказов у поставщиков и реализации производительности.

Аббревиатуры eSourcing

- RFI (англ. Request for Information): запрос информации — сбор предварительной информации у поставщика для отбора на следующий этап.
- RFP (англ. Request for Proposal): запрос предложения — получение технического, коммерческого и ценового предложения для оценки и отбора поставщика.

Электронные аукционы

Электронный аукцион — это процесс переговоров о покупке и продаже товаров или услуг на нашей онлайн-платформе eSourcing. Поставщики получают обратную связь в реальном времени и возможность улучшить свои предложения. У электронных аукционов много взаимных преимуществ:

- Прозрачный режим переговоров
- В электронном аукционе участвуют только предварительно отобранные поставщики
- Взаимная экономия времени
- Обратная связь в реальном времени для поставщиков
- Формирование взаимного доверия и понимания

В Novartis существует три основных типа электронных аукционов:

1. Английский обратный аукцион. Динамический формат аукциона предполагает, что поставщики размещают предложения на необходимые товары или услуги. В аукционе побеждает поставщик, предложивший самую низкую цену.
2. Японский аукцион. Поставщики фиксируют свою лучшую цену на товар или услугу в момент ее

отображения.

3. Голландский аукцион. Это электронный аукцион в один клик, который открывается с определенной цены на товар или услугу. Цена повышается до тех пор, пока первый поставщик не зафиксирует лучшую цену при ее отображении.

Наши квалифицированные специалисты по закупкам помогают понять концепцию и правила участия в электронном аукционе до его проведения. Поставщики обязаны предварительно ознакомиться с инструментом и процессом и берут на себя полную ответственность за свои действия и предложения на электронном аукционе. Вести переговоры о цене после завершения аукциона запрещено, и несоблюдение правил участия приведет к подрыву доверия и повлечет за собой прекращение взаимоотношений и другие меры.

Модель Smart Contracting

У Novartis многолетний опыт заключения контрактов и поиска поставщиков, что позволяет компании выстраивать эффективные взаимоотношения между бизнесом и поставщиками. Мы заключаем соглашения на основе многочисленных контактов с нашими поставщиками и в соответствии с рыночными принципам и практиками, поэтому переговорный процесс никогда не затягивается надолго. Инструмент управления контрактами SAP® Ariba® позволяет значительно упростить заключение контрактов.

Цифровые подписи

Мы приветствуем инновации, такие как цифровые подписи, и стремимся отказаться от бумаги и чернил. Это позволяет нам приблизиться к нашим целям в области устойчивого развития и сэкономить время при заключении контрактов.

Только заказ на покупку или официальный письменный контракт?

Работа в области фармацевтики требует большой внимательности, и компания Novartis серьезно относится к соблюдению нормативных требований в отношениях с поставщиками. Вместе с тем важно по мере возможности искать простые решения. С этой целью в Novartis используется разделенная модель заключения контрактов в зависимости от риска и/или важности участия поставщика. Обычно для сотрудничества хватает простого заказа на покупку со ссылкой на наши общие условия и положения.

Но если вы предлагаете услуги с высокой степенью риска и/или важности, то вас, скорее всего, попросят заключить официальный письменный контракт (например, генеральный договор об оказании услуг). Мы надеемся, что вы поможете нам избежать не критических поправок, чтобы упростить и ускорить заключение контрактов.

Source URL: <https://prod1.novartis.com/supplier-portal/ru/sourcing-and-procurement>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com/supplier-portal/ru/sourcing-and-procurement>
2. <https://www.novartis.com/about>
3. <https://www.novartis.com/esg/environmental-sustainability>
4. <https://www.novartis.com/esg/ethics-risk-and-compliance/risk-management/third-party-risk-management>
5. https://prod1.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-third-party-code-v-3.pdf
6. https://prod1.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-environmental-sustainability-criteria-for-3/4

suppliers.pdf

7. <https://service.ariba.com/Supplier.aw/124989078/aw?awh=r&awssk=QYBMBEpy&dard=1>
8. <https://service.ariba.com/Supplier.aw/124989078/aw?awh=r&awssk=QYBMBEpy&dard=1>