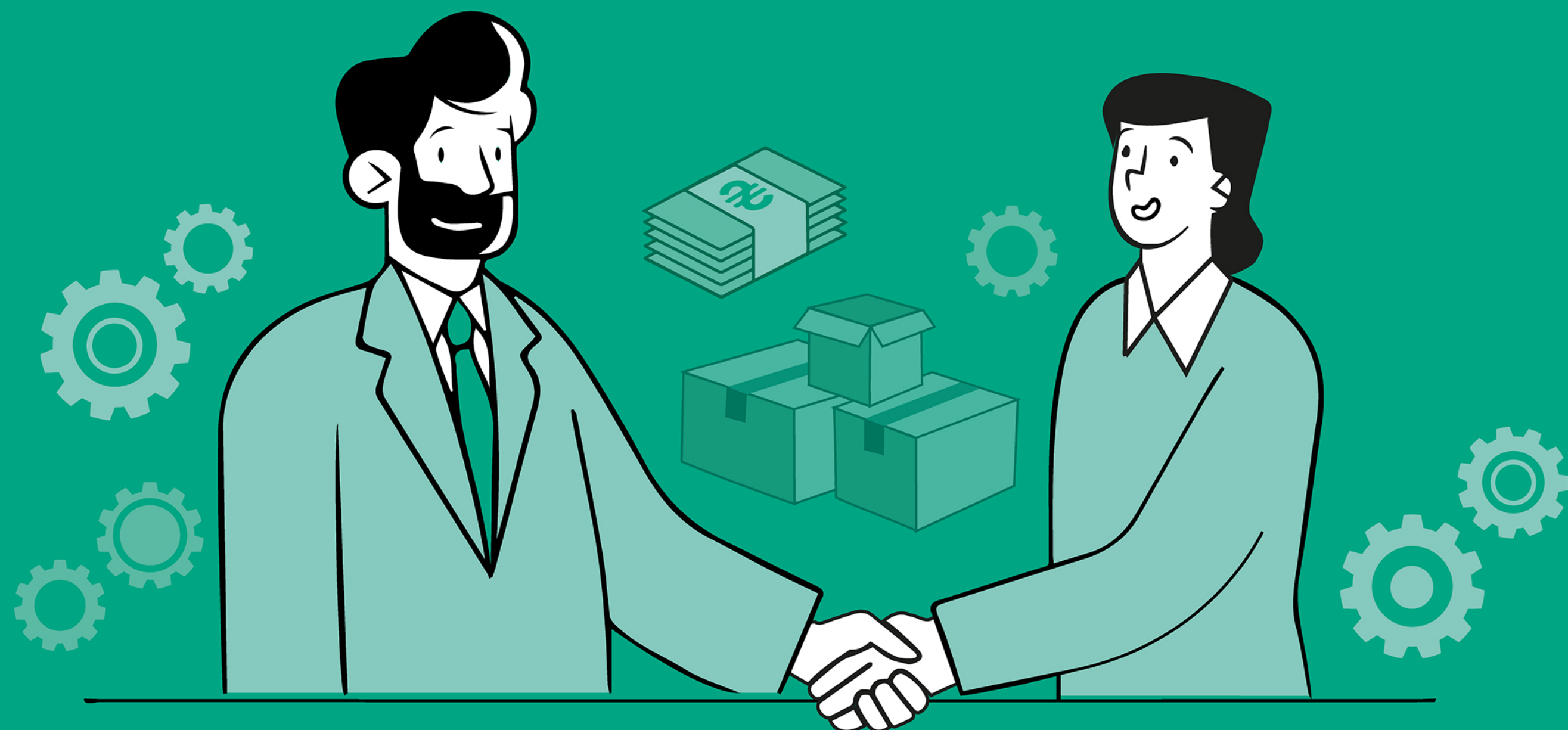


ПРИНЦИПИ ЗАКУПІВЕЛЬ

На додаток до того, що співробітники компанії ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» дотримуються Місії, Бачення та Цінностей компанії, співробітники відділу закупівель також дотримуються п'яти принципів роботи з пошуку постачальників. Ці п'ять принципів є обов'язковими для виконання і є керівництвом у нашій щоденній діяльності при роботі з постачальниками. Також всі постачальники обов'язково повинні сумлінно слідувати та виконувати вимоги Кодексу ділової поведінки контрагента ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця».

Ці принципи такі:

- 1 Найвища загальна цінність
- 2 Чесність, етичність та сумлінність угоди
- 3 Зовнішні рішення
- 4 Здорова конкуренція та партнерські відносини
- 5 Ми цінуємо наших чинних партнерів



Найвища загальна цінність

Ми приймаємо рішення щодо залучення постачальників, ґрунтуючись на кращій загальній пропозиції, яка відповідає нашим високим стандартам щодо якості товарів, робіт та послуг. Визначення найвищої загальної цінності включає оцінку якості на рівні відповідності продукції встановленим нормам та стандартам, довговічності, надійності, а також естетики і ергономіки. Окрім вартості, важливу роль відіграє і здатність постачальника забезпечити товари та послуги, що відповідають нашим функціональним і технічним вимогам, а також гнучкість у вирішенні будь-яких проблем, що можуть виникнути. Ми також звертаємо увагу на відповідальність і чуйність постачальника, швидкість реакції на запити, прозорість процесів та відсутність дискримінації за статевою або якоюсь іншою ознакою. Важливим фактором є присутність постачальника на локальному ринку та його бажання поділити ризики та надавати необхідні ресурси для виконання замовлення. Враховуючи ці аспекти, ми прагнемо до побудови взаємовигідних відносин із нашими постачальниками, щоб забезпечити неперевершену якість і вартість для наших споживачів.

Чесність, етичність та сумлінність угоди

Ми ставимося до всіх постачальників з повагою та працюємо з ними чесно та етично. Ми будуємо ділові відносини відповідно до всіх законів і правил. Ми віримо, що покупці та постачальники працюють краще в умовах взаємної довіри. Стосовно існуючих і майбутніх постачальників чесно, етично та сумлінно, ми вибудовуємо довірчі відносини зі свого боку, очікуючи від постачальників того ж. Ми робимо це не тільки тому, що вважаємо за правильне, але й тому, що це робить нашу компанію привабливим партнером для існуючих і майбутніх постачальників.

Зовнішні рішення

Ми розширюємо можливості, які відповідають потребам бізнесу ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», шляхом привнесення до компанії глибоких знань про ринок та шляхи постачання, а також шляхом забезпечення доступу до компетенцій, ресурсів та взаємин постачальників у всьому світі. Ми створюємо ефективні можливості для розвитку комерційних рішень для бізнесу ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», що допомагає отримати кращі послуги, оборот та прибуток і є досить гнучким ресурсом, щоб змінюватись разом із ринком.

Здорова конкуренція та партнерські відносини

Ми стратегічно використовуємо конкуренцію, співпрацю чи комбінацію і того й іншого в одному підході під час роботи з нашими постачальниками. Компанія впевнена, що конкуренція породжує інновації та ефективність, які, звичайно ж, позитивно позначаються на довгостроковому майбутньому. ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» також вважає, що ми повинні співпрацювати з постачальниками та мати можливість ефективно використовувати їх профільні навички, здібності та ресурси для створення якісної продукції для наших споживачів та замовників. Вибір підходу — конкуренція, співробітництво чи їх комбінація — залежить від бізнес-обставин, динаміки ринку поставок, здатності постачальника та його сумісності з ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», а також рівня взаємозалежності, необхідної між ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» та постачальником для досягнення найвищої спільної цінності.

Ми цінуємо наших чинних партнерів

Ми працюємо над стабільністю нашої бази постачальників та шукаємо нові можливості, які можуть надати нам найкращі умови. Ми віддаємо перевагу взаємовідносинам з постійними постачальниками, тому що вважаємо їх найбільш оптимальними за вартістю та рівнем сервісу для нашого бізнесу в довгостроковій перспективі. У зв'язку з цим, щоб стати нашим постачальником, нові постачальники повинні зробити значно кращі пропозиції. Постійність постачальника визначається для кожної конкретної ситуації і залежить від кількох факторів, включаючи бізнес-необхідності ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», попередній досвід роботи і майбутній потенціал постачальника, обсяг бізнесу на ринку, і конкурентоспроможність порівняно з іншими представниками ринку в довгостроковій перспективі, а також довгострокові взаємини постачальника-покупця та вартість.