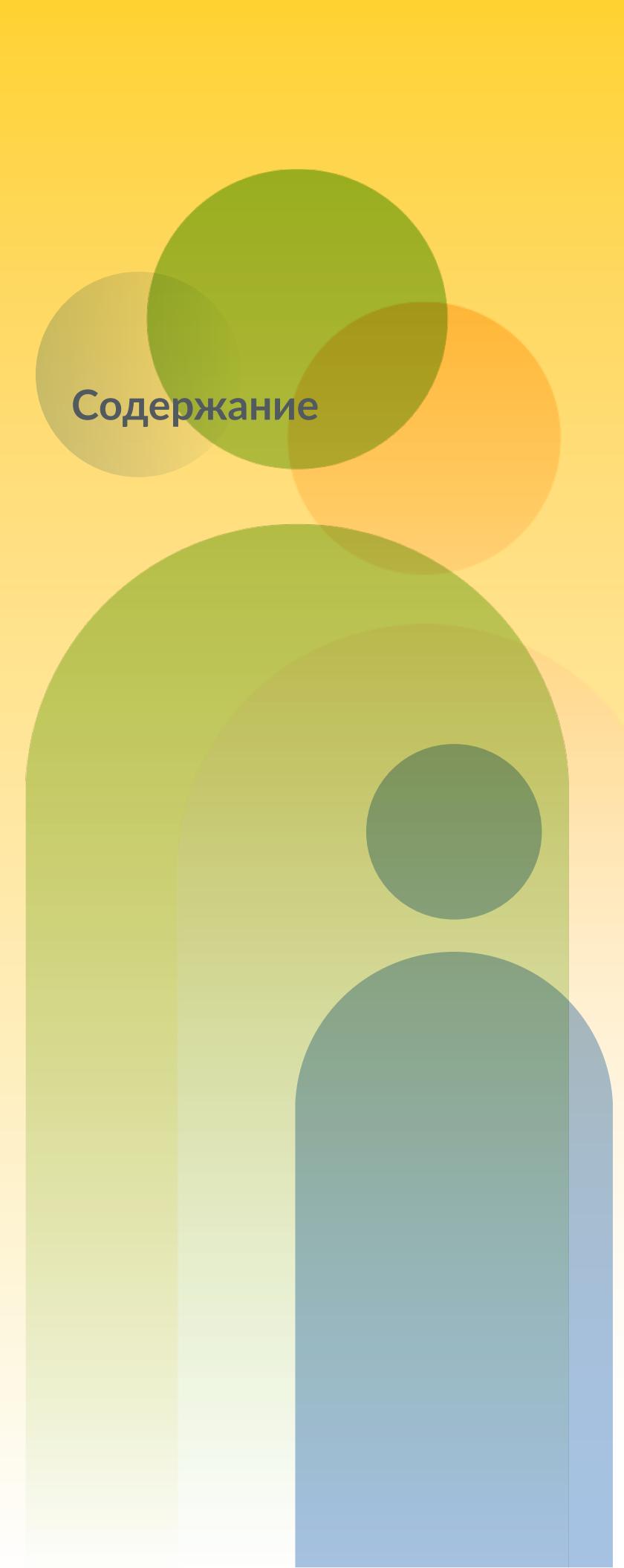


СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН ПО ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПОСТАВЩИКОВ

Oregon Health & Science University

2023





Содержание

Основные сведения о диверсификации поставщиков	4
Цель	4
Мы должны действовать	5
<hr/>	
Краткое описание	7
Задача	7
Видение	7
Факторы успеха	8
<hr/>	
Текущее состояние	9
Управляемые расходы	9
Эталонные данные	9
Рекомендация	9
Уровень развития программы	10
<hr/>	
Будущее состояние	13
Управление	13
<hr/>	
Артефакты успеха	15
2023 финансовый год	15
2024 финансовый год	16
2025 финансовый год	17
Взгляд в будущее (2025 финансовый год и далее)	18
<hr/>	
Показатели и ожидания	19
Измерения результатов (конечных результатов):	19
Важность и влияние	
Прогностические показатели (средние):	19
Операционная эффективность и качество отношений	
Доступность данных и отчетов	20
<hr/>	
Организационная структура и бюджет	21
<hr/>	
Сводное заявление	23
<hr/>	
Анализ расходов	25
<hr/>	
SWOT-анализ – результаты	27
<hr/>	
RGMA Five Levels™, Ralph G. Moore & Associates (RGMA)	28
<hr/>	
Показатели и ожидания	37
<hr/>	
Коммерческие термины	41

Обращение президента об оказании поддержки

OHSU понимает, что сотрудничество с поставщиками из США, которыми владеют и управляют представители различных групп, таких как женщины, небелокожее население, ветераны, лесбиянки, геи, бисексуалы, трансгендеры, квиры или сексуально неопределенные и инвалиды, может быть жизненно важным для стимулирования развития бизнеса этих поставщиков и обеспечения стабильного источника дохода. Кроме того, сотрудничество с такими поставщиками позволяет OHSU получать высококачественные продукты и услуги и создает общую ценность для всех представителей нашего сообщества.

Поэтому план по диверсификации поставщиков четко согласуется с нашей миссией: улучшить здоровье и благополучие людей в штате Орегон и за его пределами.

Мы стремимся расширить возможности в системе поставок для сертифицированных диверсифицированных поставщиков путем предоставления доступа к возможностям установления договорных отношений и поддержки развития поставщиков. Отныне диверсификация, равенство и инклюзивность должны быть интегрированы во все наши стратегические задачи и партнерские отношения с сообществом, также как и внимательное отношение, качество и стремление к совершенству. Это будет проявляться в том, как мы действуем сильные стороны всех участников и во всем, что мы делаем — от приема на работу до заключения контрактов с поставщиками и создания благоприятной среды для наших пациентов и других обслуживаемых нами людей.

Представленный далее план отображает наше дальнейшее развитие.

С уважением,



Danny Jacobs, M.D., M.P.H., FACS
Президент OHSU

Основные сведения о диверсификации поставщиков

Сертифицированный диверсифицированный поставщик

Статус сертифицированного диверсифицированного поставщика должен быть подтвержден сторонней организацией, которая проверила информацию о владении и управлении предприятием.

Такой статус предоставляется коммерческому предприятию, которое как минимум на 51% находится в собственности, под управлением и контролем граждан США, принадлежащих к следующим группам:

- Этническое меньшинство
- Женщины
- ЛГБТК+ (лесбиянки, геи, бисексуалы, транссексуалы и квиры или сексуально неопределенности)
- Ветераны и инвалиды военной службы
- Инвалиды

Цель

Oregon Health & Science University (OHSU) будет активно поощрять, продвигать и поддерживать привлечение малых и диверсифицированных предприятий в нашу цепочку поставок посредством активной совместной работы с внутренними группами специалистов, внешними организациями и партнерами.

Действие настоящего плана распространяется на все закупки товаров и услуг, включая контракты на строительство, которые OHSU осуществляет в соответствии с федеральным законодательством, законодательством штата и политикой OHSU.

Мы должны действовать

Поддержка сообществ, находящихся в неблагоприятном положении и слабо представленных на рынке, посредством нашей покупательной способности — это не просто стремление к корпоративной социальной ответственности, это **наши социальные обязательства перед сообществами, в которых мы живем и работаем**. Наша инициатива по диверсификации поставщиков позволит **создать экономические возможности для находящихся в неблагоприятных условиях и недостаточно представленных на рынке предприятий**. Реализация этой инициативы является не только коммерческим, но и, что более важно, моральным обязательством.

Связь с планом OHSU 2025

Настоящая инициатива согласуется с планом OHSU 2025, в основе которого лежит наше видение: OHSU будет поддерживать партнерские отношения, чтобы вывести Орегон в национальные лидеры в области здравоохранения и научных инноваций с целью улучшения здоровья и благополучия всех людей в штате Орегон и за его пределами.

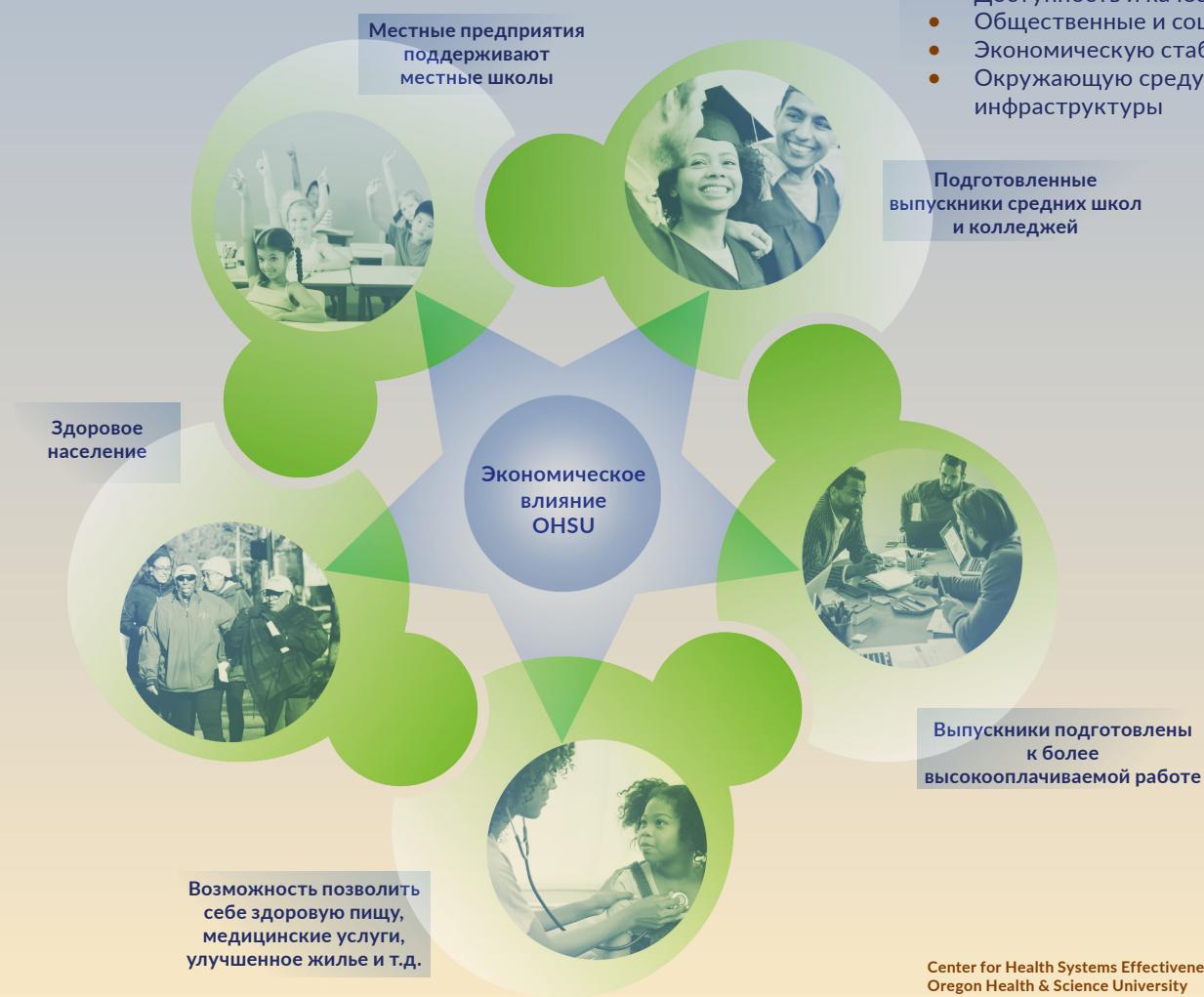
В основе плана OHSU 2025 — шесть целей, отражающих наши неустанные стремления

- 1 Создать разнообразную и равноправную среду, позволяющую развиваться и преуспевать каждому
- 2 Стать направлением для трансформационного обучения
- 3 Укрепить систему здравоохранения и медицинского обслуживания в каждом сообществе
- 4 Совершать открытия и внедрять инноваций для развития науки и оптимизации системы здравоохранения во всем мире
- 5 Сотрудничать с сообществами для улучшения условий жизни в мире
- 6 Обеспечить устойчивую фундаментальную инфраструктуру

Инклюзивный подход к экономическому росту в масштабах сообщества имеет ключевое значение для устранения коренных причин расового и гендерного неравенства. Дискриминация во любом ее проявлении ограничивает доступ к возможностям для улучшения социальных детерминант здоровья и приводит к неравенству в сфере здравоохранения.

– Venkat Yeruri, вице-президент

Международный отдел бизнес-решений и стратегического снабжения, Amgen



Увеличение расходов OHSU на местных диверсифицированных поставщиков может оказать влияние на:

- Доступность и качество медицинского обслуживания
- Доступность и качество образования
- Общественные и социальные условия
- Экономическую стабильность
- Окружающую среду и развитость инфраструктуры



Краткое описание

OHSU будет принимать на работу ведущих сотрудников с необходимыми навыками, опытом и отношением к диверсификации поставщиков. Мы проведем анализ и доработку политики и процессов, которые создали системные препятствия для включения в цепочку поставок более разнообразных поставщиков. Кроме того, мы будем использовать внутренние и внешние технологические решения для автоматизации отчетности о ходе выполнения и визуального контроля программы.

Миссия

OHSU стремится создать инклюзивную, комплексную и инновационную программу диверсификации поставщиков, которая соответствует нашей миссии, видению и ценностям и интегрирована в наши процессы стратегического снабжения и закупок. Данная задача направлена на содействие экономическому росту и обеспечению жизнедеятельности различных сообществ путем формирования партнерских отношений с предприятиями, поддержки их развития и сотрудничества с общественными организациями-единомышленниками.

Видение

Процесс, а не лозунг!

Внедрить идею диверсификации в основу нашего ценностного предложения в области стратегического снабжения путем следующих действий:

- Развитие эффективного управления изменениями, содействующего постоянным усилиям по изменению, обеспечивающего прозрачность достижения целей и поддерживающего общее функционирование программы.
- Позиционирование OHSU как идеального лидера в области диверсификации поставщиков среди общественных партнеров и правозащитных групп.
- Количественная оценка экономического воздействия наших расходов на диверсифицированных поставщиков.



Факторы успеха

Успешное внедрение рекомендаций решения Supply Chain Catalyst для ускорения процесса формирования цепочки поставок OHSU в направлении повышения ценности для организации.

Для успешного осуществления программы диверсификации поставщиков необходимо проанализировать и пересмотреть изменения в культуре, поведении и бизнес-процессах, расширяющие сферу контроля отдела снабжения OHSU.

Текущая политика OHSU предусматривает значительную свободу действий сотрудников отделов при выборе поставщиков для сделок на сумму до \$250,000 долларов США. Чтобы максимально расширить возможности для диверсифицированных поставщиков, необходимо заблаговременное привлечение отдела снабжения и отдела диверсификации поставщиков для оказания влияния на решения о закупках.

Другие факторы:

- Развитие эффективного управления изменениями, содействующего постоянным усилиям по изменению, обеспечивающего прозрачность достижения целей и поддерживающего общее функционирование программы.
- Позиционирование OHSU как идеального лидера в области диверсификации поставщиков среди общественных партнеров и правозащитных групп.
- Количественная оценка экономического воздействия наших расходов на диверсифицированных поставщиков.



Текущее состояние

Управляемые расходы

Определение управляемых расходов является первым шагом в понимании того, на какие области расходов можно повлиять посредством принятия мер применительно к цепочке поставок и диверсификации поставщиков. Это важный шаг в определении показателей диверсификации поставщиков и корректировке целей в соответствии с возможностями фискального органа влиять на решения о закупках.

Анализ управляемых расходов – это длительный и трудоемкий процесс, требующий постоянного уточнения по мере развития программы диверсификации поставщиков и повышения готовности организации инвестировать в долгосрочные меры по развитию системы поставщиков, в результате чего ранее неуправляемые расходы становятся вполне управляемыми.

Отдел по диверсификации поставщиков в сотрудничестве с отделом централизованных выплат, отделом бюджетов и финансов и отделом бизнес-аналитики (полный набор данных за 2022 финансовый год) определил источники данных и методологии исключения расходов, что позволило выявить \$828 млн долларов США управляемых расходов в рамках программы диверсификации поставщиков. Расходы на диверсифицированных поставщиках в 2022 финансовом году составили 1,69% (\$13,9 млн долларов США) по сравнению с расходами на недиверсифицированных поставщиках в размере \$814 млн долларов США.

Рекомендация

Для включения в показатели на 2025 финансовый год рекомендации по достижению целей должны сопровождаться 18 месяцами стабильной работы программы диверсификации поставщиков.

Эталонные данные

Организации, подобные OHSU, используют приведенную ниже информацию об эталонных показателях для разработки концепции программы, но НЕ для постановки целей. Поскольку стандартных критериев для предположений о расходах, исключений или признанных сертификатов НЕ существует, сопоставление в лучшем случае становится проблематичным.

«Мы сталкивались с тем, что участники устанавливали или вводили цели, которые варьировались от 5% до 30% в год», ноябрь 2022 года, Shaleta Dunn, вице-президент по вопросам диверсификации поставщиков и влияния социальных инвестиций, Vizient.

Согласно исследованию «СОСТОЯНИЕ ПРОГРАММ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПОСТАВЩИКОВ», проведенного компанией *Supplier.io* в 2021 году с участием 177 компаний, средние расходы при использовании диверсифицированных поставщиков составили 5,9%. ©*Supplier.io* 2021. Все права защищены.

Публикация «Диверсификация поставщиков в 2019 году: переход от соблюдения к значимой ценности. Медианные расходы на диверсификацию в процентном отношении к общим расходам составляют 11%, но этот показатель заметно варьируется при рассмотрении всех организаций» от *The Hackett Group*.

В отчете *DiversityInc* о диверсификации поставщиков за 2019 год говорится, что «лучшие в своем классе расходы на закупки были на 18,65% связаны с поставщиками первого уровня и на 3,85% – с поставщиками второго уровня из числа представителей диверсифицированных компаний. Наше исследование показало, что средние расходы по программе диверсификации поставщиков в процентном соотношении к расходам на закупки из разных источников составили 14,5%».

Уровень развития программы

Программа диверсификации поставщиков, при содействии сотрудников группы руководства цепочки поставок/логистики, провела SWOT-анализ (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы) и оценила программу диверсификации поставщиков с помощью модели RGMA под названием «5 уровней диверсификации поставщиков» (полный анализ приведен в приложении). Модель RGMA определяет уровень развития программы диверсификации поставщиков и указывает, какие артефакты (потенциал и возможности) должны присутствовать, чтобы перейти на более высокий официально признанный уровень развития.

RGMA 5 LEVELS™



Анализ показывает, что программа диверсификации поставщиков OHSU находится на уровне развития 1. Наша цель – достичь уровня развития 3 к 12/31/2025.

Стратегия диверсификации поставщиков мирового класса

УРОВЕНЬ

5

УРОВЕНЬ

4

УРОВЕНЬ

УРОВЕНЬ

3

Желаемый
статус к
12.31.25

Традиционная программа
диверсификации
поставщиков

УРОВЕНЬ

УРОВЕНЬ
2

Программа диверсификации
поставщиков,
ориентированная на
соблюдение требований

Программа
диверсификации
поставщиков на
ранних этапах

УРОВЕНЬ
1

Текущий
статус



Ведущие организации, такие как *Billion Dollar Roundtable* и *National Minority Supplier Development Council (NMSDC)*, приняли модель RGMA Five Levels™, представленную в 1994 году, в качестве золотого стандарта для сравнения корпоративных программ диверсификации поставщиков по всему миру. Хотя текущие кризисы в здравоохранении, социальной и финансовой сферах усилили настоятельную необходимость переосмысления диверсификации поставщиков, потребность в изменениях назревала на протяжении трех десятилетий, чему способствовали следующие факторы:

- Нарушение цифровых технологий
- Демографические нарушения
- Появление стратегического поиска поставщиков
- Усиление зависимости от глобальных цепочек поставок
- Повышенное внимание к экономической, социальной и экологической стабильности
- Возросшая значимость диверсификации, равенства и инклюзивности

Уровни 0-3. характеристики программы диверсификации поставщиков:

Уровень 0. Отсутствие программы диверсификации поставщиков: нет планов по внедрению программы диверсификации поставщиков.

Уровень 1. Программа диверсификации поставщиков на ранних этапах: только начинается работа на основе требования клиента или расширенного обязательства DE&I (диверсификация, равенство и инклюзивность).

Уровень 2. Программа диверсификации поставщиков, ориентированная на соблюдение требований: единственной целью программы является удовлетворение требований заказчиков по использованию диверсифицированных поставщиков.

Уровень 3. Традиционная программа диверсификации поставщиков: у программы есть представление, но ее влияние ограничено из-за отсутствия участия высшего руководства.

Дальновидные генеральные директора, а также их высшее руководство обладают соответствующим влиянием, доступом, бюджетными средствами и возможностью подотчетности для преобразования программ диверсификации поставщиков в стратегии диверсификации бизнеса. Ценностное предложение диверсификации бизнеса оказывает сильное воздействие:

- Операционное совершенствование
- Повышение ценности бренда и укрепление репутации
- Экономическая справедливость
- Трансформация общества

Уровень 4. Характеристики продвинутой стратегии диверсификации в бизнесе включают:

- Активное вовлечение руководства.
- Руководитель отдела диверсификации поставщиков занимает должность директора или выше и поддерживает стратегические связи с управлением категориями, стратегическими поставщиками, маркетингом и сбытом, устойчивым развитием и сообществом.
- Подготовленная группа специалистов по диверсификации поставщиков обеспечена соответствующими ресурсами по месту работы.
- Консультативный совет/руководящая группа создана для управления и оказания руководящей поддержки.
- Надежная стратегия бизнес-обучения для всех сотрудников.
- Для поставщиков разработаны инновационные стратегии наращивания потенциала.
- Расширены возможности от цепочки поставок до всей цепочки создания стоимости для увеличения потенциала в сфере профессиональных услуг и аутсорсинга.
- Ориентированная на выполнение задач программа выбора основного поставщика (формулировки в контракте для поддержки программы с указанием целей).

Уровень 5. Характеристики лучшей в своем классе стратегии диверсификации бизнеса включают:

- Руководитель отдела диверсификации поставщиков занимает должность вице-президента (или выше) и является активным членом всех советов по диверсификации и устойчивому развитию и динамичным лидером в местных и национальных организациях по защите интересов.
- Стратегия диверсификации бизнеса согласуется со стратегиями устойчивого развития и DE&I.
- Вклад программы диверсификации поставщиков в преобразование сообщества является метрикой эффективности руководства компании.
- Диверсифицированные поставщики интегрированы в глобальную цепочку поставок.
- Бизнес-подразделения ставят количественные и качественные цели в области диверсификации бизнеса.
- Одним из важных показателей является рыночная доля и акционерная стоимость.
- Заслуженное национальное признание и награды включены в годовые планы.
- Активное участие руководства высшего звена.

Будущее состояние

Наибольшую известность OHSU («Северная звезда») принесет реализация программ в следующих формах:

Исключительное исполнение	Оценивается по соответствию политике и процедурам закупок
Потенциал и возможности программы	Возможности анализа структуры расходов, составления рекомендаций по поставщикам, обеспечения прозрачности программы для всех уровней фискальных органов, взаимодействия с внутренними и внешними партнерами
Успех в развитии диверсифицированных поставщиков	Повышение деловой компетенции сообщества диверсифицированных поставщиков, их потенциала и возможностей для ведения бизнеса с OHSU и другими организациями
Признание достижений в области диверсификации поставщиков	Успех программы освещается в печати: публикации в торговых и местных журналах, информационные документы

Управление

Структура комитетов

Исполнительный комитет. Исполнительный руководящий комитет определяет, как принимаются стратегические решения по реализации плана действий, чтобы обеспечить соответствие результатов деятельности отдела диверсификации поставщиков конечным бизнес-результатам. В состав исполнительного руководящего комитета входят руководители высшего звена, вице-президенты и руководители задач. Комитет обеспечивает успех реализации программы путем согласования и приоритизации инвестиций с бизнес-целями и имеющимися возможностями реализации, а также контролирует и направляет действие программы с целью защиты ее преимуществ и снижения программных рисков:

- Определяет цели программы при участии директоров программы диверсификации поставщиков и AVP, отдела цепочки поставок/логистики.
- Выдвигает цели диверсифицированных поставщиков для расходования средств в своей организации.
- Назначает члена руководящего комитета и/или представителя отдела для работы непосредственно с программой диверсификации поставщиков по выявлению, проверке и выбору диверсифицированных поставщиков для достижения поставленной цели.
- Программы диверсификации поставщиков.
- Периодически анализирует выполнение годовых и долгосрочных целей программы.
- Ежегодно анализирует политику на соблюдение метрик соответствия закупок и способность/возможность поддерживать достижение целей диверсификации поставщиков.
- Утверждает изменения в отчетности и уровня наглядности.



Руководящий комитет. Обеспечивает выполнение задачи и концепции Программы диверсификации поставщиков в своей организации, направленной на выбор диверсифицированных поставщиков в целях удовлетворения потребностей бизнеса. В состав руководящего комитета входят директора, руководители отделов, профильные специалисты и партнеры, которые могут помочь в решении технических, методологических вопросов и вопросов управления изменениями:

- Участвуют в разработке элементов и целей программы диверсификации поставщиков.
- Способствуют внесению изменений в своей организации в отношении вариантов выбора поставщиков путем выявления, анализа, повторных торгов и разделения текущих и будущих потребностей. Поддерживают другие методы закупок, которые будут способствовать достижению целей программы диверсификации поставщиков.
- Являются представителями программы, которые передают бизнес-императив программы диверсификации поставщиков внутри своей группы специалистов и по всей организации.
- Содействуют развитию политики закупок и SOP и обеспечивают их выполнение в своей организации.

Артефакты успеха

Наращивание потенциала и возможностей нашей Программы диверсификации поставщиков будет способствовать достижению долгосрочного и стабильного успеха.

2023 финансовый год

Возможности и артефакты программы, свидетельствующие о достижении стадии 2 – ориентированность на соответствие/инкубирование

- Обновление политики закупок с целью включения поставщиков, которые в большей степени отражают интересы недопредставленных сообществ.
- Доступны системы для контроля соблюдения подрядчиками целей ОНЕР-IPA по привлечению представителей меньшинств, женщин и начинающих малых предприятий (Minority Women Emerging Small Business, MWESB).
- Расширение штата программы диверсификации поставщиков для увеличения потенциала и возможностей команды по проведению аудита на соответствие требованиям программы, проведению внутренних и внешних тренингов и анализу расходов для выявления возможностей участия диверсифицированных поставщиков.
- Разработка и утверждение стратегического плана по диверсификации поставщиков в соответствии с задачами и видением OHSU руководящим и исполнительным комитетами.
- Определение общих управляемых расходов, которые будут использоваться в знаменателе отчетности по расходам (включает в себя удаление всех расходов, связанных с сотрудниками).
- Внедрение систем и процессов для расширения наших возможностей по выявлению диверсифицированных поставщиков и отслеживания расходов на поставщиков и показателей диверсификации.
- Разработка информационной панели (панелей) ключевых показателей эффективности (KPI) и стандартных отчетов для анализа операционной и руководящей деятельности.
- Разработка плана коммуникаций и информационно-разъяснительной работы в партнерстве с отделами по работе с населением, коммуникаций и маркетинга.
- Организация презентаций на выездных семинарах для социализации программы, определения текущего состояния и изучения структуры расходов конкретных предприятий.
- Разработка в партнерстве с директорами по закупкам рабочих процедур по взаимодействию с подрядными и закупочными группами по вопросу о том, когда и как привлекать команду программы диверсификации поставщиков.

2024 финансовый год

Возможности и артефакты программы, свидетельствующие о переходе из стадии 2 в стадию 3 – традиционная

- Создание внешнего веб-сайта, посвященного диверсификации поставщиков, который будет включать в себя регистрацию поставщиков, информацию о том, как вести бизнес с OHSU, календарь мероприятий, текущие возможности заключения контрактов и т.д.
- Инициация внутренних выездных семинаров для партнеров с целью социализации программы, определения текущего состояния и анализа структуры расходов конкретных организаций для определения возможностей диверсифицированных поставщиков.
- Существует краткий стратегический план, задача и видение, а также обязательства руководства, которые можно увидеть на внешнем сайте OHSU.
- Данные о поставщиках и информация отдела OHSU используются для изучения возможностей диверсифицированных поставщиков. Результаты анализа передаются фискальному органу или уполномоченному им лицу во время выездных презентаций.
- Были разработаны формулировки участия в программе диверсификации поставщиков, которые были предоставлены сотрудникам отдела закупок для использования в процессе заключения контрактов.
- Команда программы диверсификации поставщиков принимает участие в местных/национальных мероприятиях; задействует возможности брендинга; выступает и участвует в групповых дискуссиях; организует корпоративные мероприятия OHSU с целью обучения, консультирования и обмена информацией о возможностях заключения контрактов.
- Представляет рекомендации по достижению целей диверсификации поставщиков в масштабах предприятия и методологию каскадирования руководящим/ исполнительным комитетам.
- Разработка pilotной программы, которая позволит поставщикам уровня I (прямым) делиться/отчитываться о своих расходах с диверсифицированными поставщиками (так называемая отчетность уровня II) перед OHSU.

2025 финансовый год

Возможности и артефакты программы, свидетельствующие о достижении стадии 3 – традиционная

- Предоставление услуг по развитию и консультированию целевым предприятиям. Эти услуги могут предоставляться в форме отношений наставник/протеже, программ повышения квалификации/обучения, стипендий и т.д.
- Цели по расходам на диверсифицированных поставщиков были установлены на основе анализа расходов не менее чем за 18 месяцев с момента внедрения программы диверсификации поставщиков.
- Обеспечение подотчетности путем увязки вознаграждения руководителей (премии/поощрительные выплаты) с достижением ежегодных целей в области диверсификации, например, весомой составляющей Grow Conversation в отношении влияния на определение заслуг.
- Внедрение автоматизированных систем и/или инструментов для управления сбором и представлением данных уровня II.
- Внутренний процесс признания был установлен для чрезвычайной поддержки программы диверсификации поставщиков, чтобы помочь в обеспечении наглядности программы и управлении изменениями.
- Использование механизмов оперативной отчетности для мониторинга процесса закупок, соблюдения политик и рабочего процесса по оформлению заявок.
- Программа диверсификации поставщиков будет вести список предварительно проверенных поставщиков, размещенный на внутреннем веб-сайте программы диверсификации поставщиков, на основе известных потребностей клиентов и истории покупок.

Взгляд в будущее (2025 финансовый год и далее)

Руководитель программы диверсификации поставщиков занимает должность вице-президента (или выше); является активным членом всех советов по диверсификации и устойчивому развитию; имеет стратегическую связь с управлением категориями, стратегическим снабжением, маркетингом и сбытом, устойчивым развитием, сообществом; и является динамичным лидером в местных и национальных организациях по защите интересов.

Программа диверсификации поставщиков распространяет свое управление программой и/или влияние на аффилированные компании, сетевых партнеров и участников совместных предприятий.

Возможности диверсифицированных поставщиков расширены с цепочки поставок на всю цепочку создания стоимости, включая профессиональные услуги и аутсорсинг.

Программа диверсификации поставщиков выступает за слияние и поглощение (M&A) диверсифицированных поставщиков, что является стандартным инструментом для наращивания потенциала диверсифицированных поставщиков, поставщиков услуг и деловых партнеров.

Вклад диверсификации бизнеса OHSU в преобразование сообщества является показателем эффективности работы руководства, который передается менеджерам на уровне отделов.



Показатели и ожидания

Процесс оценки будет построен на целенаправленном системном подходе к улучшению деятельности диверсифицированных поставщиков, наряду с планами действий, которые помогут OHSU расширить привлечение диверсифицированных поставщиков. Наши показатели также будут ориентированы на привлечение диверсифицированных поставщиков. Мы считаем, что эти показатели помогут нам повысить эффективность работы организации и повлиять на результаты.

Измерения результатов (конечных результатов): важность и влияние

- Общая сумма затраченных управляемых средств
- Общее количество управляемых средств, потраченных на диверсифицированных поставщиков (в совокупности и по уникальным категориям диверсификации)
- Общее количество диверсифицированных поставщиков по категориям
- Процентное соотношение расходов на диверсифицированных поставщиков (по категориям диверсифицированных поставщиков) к общему объему управляемых расходов
- Соблюдение условий контракта
- Исследование экономического влияния (2026)

Прогностические показатели (средние): операционная эффективность и качество отношений

- Соблюдение политики закупок и стандартных операционных процедур
- Использование

Доступность данных и отчетов

20

Возможность поиска диверсифицированных поставщиков будет доступна для сотрудников отдела снабжения/логистики и других организаций на основании полномочий на подачу заявки. Отчеты можно создавать по требованию, но официально это будет происходить по определенному графику.

Обратите внимание на приведенные ниже показатели:

Идентификация диверсифицированных поставщиков – обновление данных KPI

Частота	Лица, подающие заявку	Отдел диверсификации поставщиков	Показатели на уровне отдела
Ежемесячное обновление KPI			✓
Ежемесячное поступление данных		✓	
Поиск поставщиков в режиме реального времени	✓		

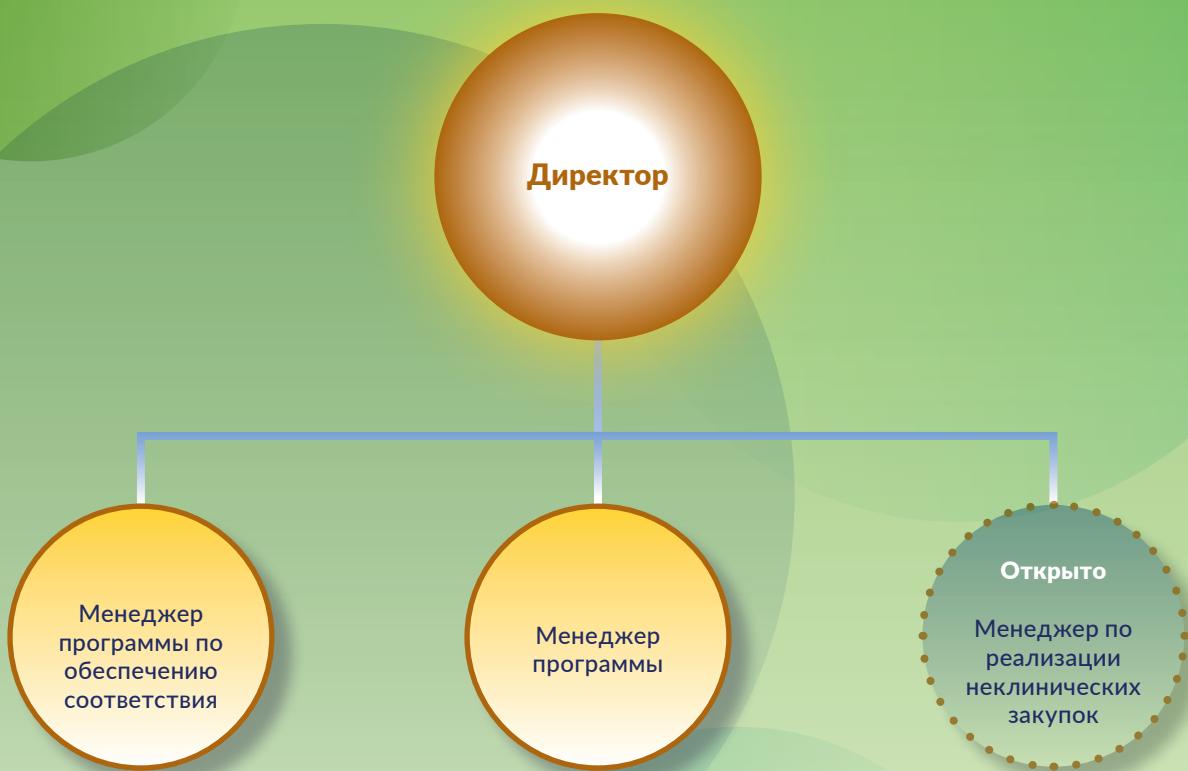
Официальные отчеты по программе

Частота	Руководящий комитет	Исполнительный комитет	Совет директоров
Ежегодный			✓
Полугодовой		✓	
Ежеквартальный	✓		

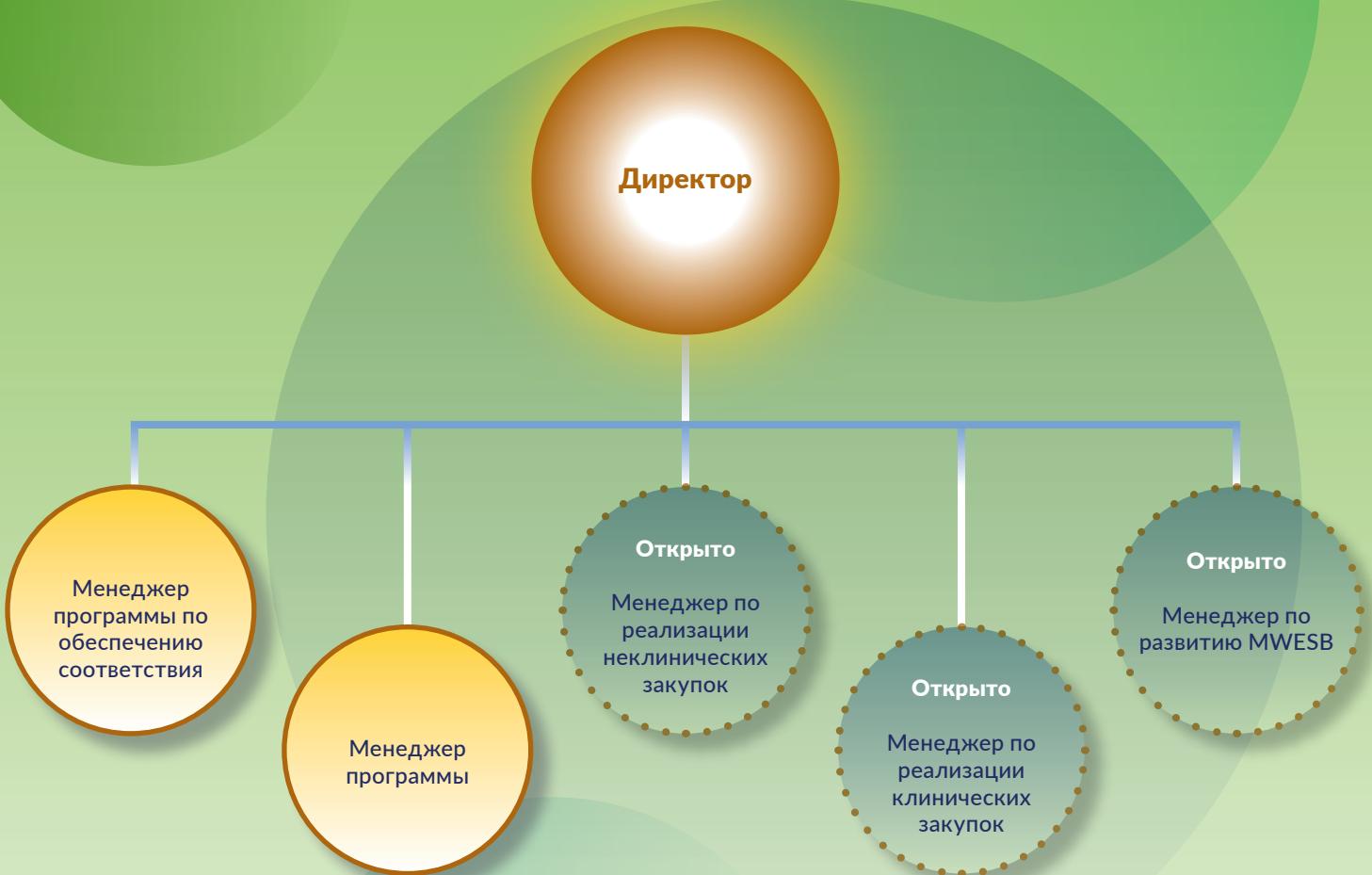
Организационная структура и бюджет

21

2023 ФИНАНСОВЫЙ ГОД



2024-2025 финансовый год: план развития



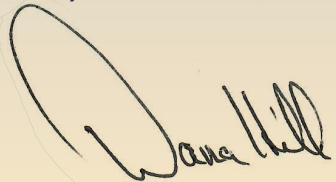
Диверсификация поставщиков создает атмосферу экономического участия для малопредставленных поставщиков. Будучи крупным учреждением здравоохранения, мы берем на себя социальные обязательства перед обществом, в котором мы живем и работаем, отстаивать идею диверсификации и быть признанным лидером в создании культуры инклюзивности.

Важным является то, что все предприятия имеют возможность участвовать в наших общесистемных закупках, и те, кто обладает первичными или делегированными полномочиями по закупкам от имени OHSU, должны понимать ценность создания условий, которые уравнивают шансы, чтобы все предприятия могли успешно конкурировать за возможности участия в закупках для OHSU.

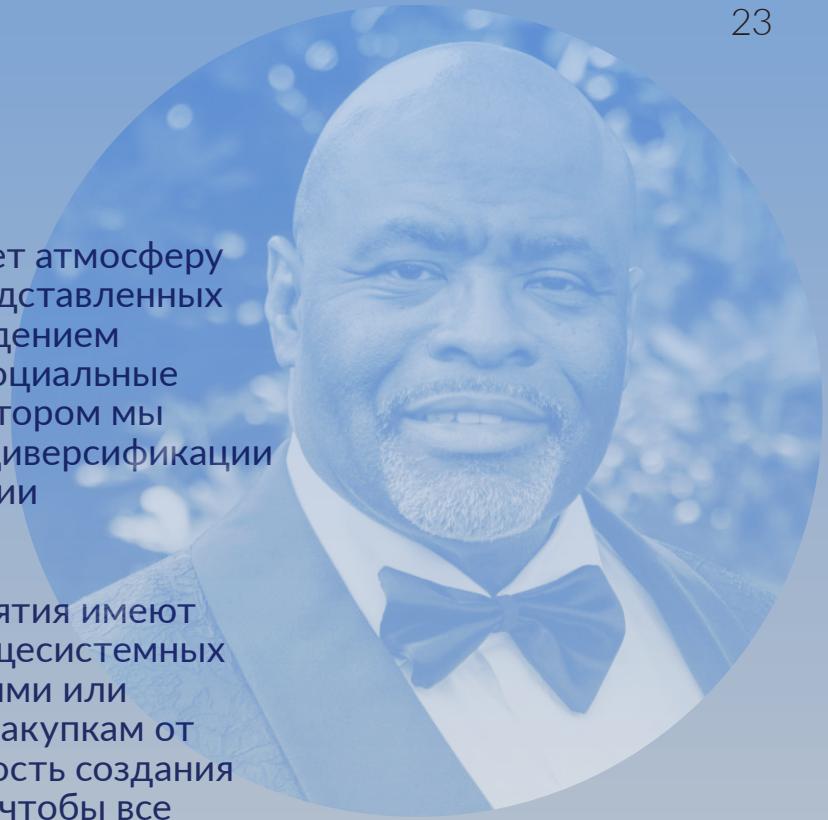
После 18 месяцев стабильной работы **программы диверсификации поставщиков** мы разработаем рекомендации по достижению целей **программы диверсификации поставщиков** для включения в показатели на 2025 финансовый год и передадим методологию руководству.

Диверсификация расширяет возможности и поощряет инновации в цепочке поставок, что только укрепит дальнейшее развитие OHSU. Успех этой программы и стратегических инициатив, изложенных в настоящем плане, напрямую связан с заинтересованностью всей администрации, преподавателей и сотрудников OHSU. Благодаря совместной командной работе OHSU станет лидером в области **диверсификации поставщиков**.

С уважением,



Dana Hill
директор программы диверсификации поставщиков, OHSU



ПРИЛОЖЕНИЕ

Анализ расходов

SWOT-анализ

RGMA Five Levels™, Ralph G. Moore & Associates (RGMA)

Показатели и ожидания

Бизнес-правила признания сертификации OHSU

Коммерческие термины

Анализ расходов

Управляемые расходы

Во-первых, мы определяем, какая часть наших расходов является управляемой, а какая неуправляемой в рамках деятельности по поиску поставщиков. Управляемые расходы относятся к тем товарам и услугам, на которые деятельность по поиску поставщиков может повлиять или «добавить ценность», например:

- Совершенствование ценообразования или условий
- Обращение непосредственно к стандартному и/или утвержденному поставщику
- Обеспечение учета институциональных приоритетов, таких как разнообразные расходы и/или проблемы экологии / устойчивого развития

Неуправляемые расходы — это расходы, на которые невозможно повлиять с помощью мероприятий по поиску поставщиков:

- Льготы и пенсионное обеспечение
- Государственные/федеральные транзакции
- Использование

В сотрудничестве с отделами централизованных выплат, бюджетов и финансов и аналитическим отделом BI Analytics из нашего анализа были исключены следующие данные:

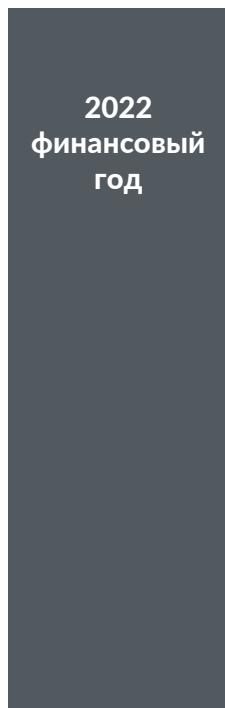
Физические лица	Транзакции	Поставщики персональных услуг
• Сотрудники	• Выплаты стипендии	• Государственное учреждение
• Пациенты	• Поощрительные выплаты	• Иностранные государственные учреждения
• Студенты	• Мелкие денежные средства	
• Получатели гонораров	• Вычеты из заработной платы	
• Бенефициары		
• Получатели налоговых возмещений		

Результатом этого анализа является оценка размера управляемых расходов на поиск поставщиков (*Sourcing Addressable Spend*). Для анализа диверсифицированных поставщиков необходимо применить дополнительные фильтры с целью определения наличия диверсифицированных поставщиков в рамках категории расходов, что позволяет уточнить размер управляемых расходов на поиск поставщиков (*Sourcing Addressable Spend*) до уровня расходов на диверсификацию поставщиков (*Supplier Diversity Addressable Spend*) в размере **\$828 млн долларов США в 2022 финансовом году**.

Расходы на диверсификацию поставщиков в 2022 финансовом году составили 1,69% (\$13,9 млн долларов США) по сравнению с расходами без диверсификации в размере \$814 млн долларов США.

Годовые расходы на диверсификацию поставщиков в процентах Управляемые расходы \$828 млн долларов США в 2022 финансовом году

98,31%



Тип годовых расходов, Всего долларов США (млн)

Тип расходов	2022 финансовый год
Без диверсификации	814
На диверсификацию	14
Итого расходов	828

Категория расходов на диверсификацию (%)

Категория расходов	2022 финансовый год
Женщина	0,72
Предприятие с участием меньшинств	0,45
Развивающийся малый бизнес	0,29
Другие категории расходов на диверсификацию	0,23
Итого расходов на диверсификацию	1,69

SWOT-анализ – результаты

Сильные стороны	Слабые стороны
Нас поддерживает высшее руководство.	Большое число существующих поставщиков OHSU.
В нашем штате есть директор и полностью укомплектованный отдел.	Высокие пороговые значения ставок.
Благодаря новым сотрудникам удается эффективно использовать свежие умы и взгляды.	Недостаточное количество сотрудников в отделе закупок.
В нашем распоряжении уже имеются отличные инструменты для поддержки новой активности в сфере закупок.	У нас больше транзакций и меньше стратегий.
У нас хорошие отношения с нашими внутренними деловыми партнерами.	Невозможность контролировать соблюдение политики в области закупок.
В настоящее время у нас есть крупные поставщики, обладающие инструментами для поддержки наших усилий в области диверсификации.	Мы еще не знаем, как мы будем управлять расходами уровня II.
	У нас есть специализированные и специфические продукты, которые мы используем и которые мы, возможно, не сможем использовать для создания новых возможностей.
Возможности	Угрозы
Вовлечение поставщиков.	Культура в OHSU – у нас никогда не было программы диверсификации поставщиков.
Отчетность и распространение нашей истории внутри компании и за ее пределами.	Отсутствие подотчетности со стороны фискальных органов.
Малое количество потенциальных поставщиков.	Конкуренция с другими организациями по всему Тихоокеанскому Северо-Западу, пытающимися привлечь поставщиков с аналогичными намерениями.
Устранение барьеров для участия в программе OHSU.	Некоторые поставщики, с которыми мы работаем в настоящее время, могут оказаться не в состоянии достичь масштаба для более крупных необходимых объемов.
Повышение прозрачности отчетности по расходам.	Нехватка ресурсов у наших внутренних бизнес-партнеров.
Возможность стратегических встреч с нашими внутренними деловыми партнерами.	Риск для репутации OHSU в случае ошибок.
Умение замечать и распознавать успех, при его достижении.	Конкуренция за поставщиков со стороны других организаций, которые имеют сертификаты, необходимые нам для использования.

RGMA Five Levels™, Ralph G. Moore & Associates (RGMA)

Модель RGMA определяет уровень развития программы в организации и указывает, какие артефакты (потенциал и возможности) должны присутствовать, чтобы перейти на более высокий официально признанный уровень развития.

Каждый этап программы включает в себя все компоненты предыдущего этапа. Следует также отметить, что каждая категория диверсификации поставщиков является подкомпонентом функции закупок. Таким образом, многие процессы и процедуры, указанные ниже, зависят от их предварительного внедрения в весь процесс закупок. Ниже приводится краткое описание уровней развития:

Уровень 1. Программа диверсификации поставщиков на ранних этапах: только начинается работа на основе требования клиента или расширенного обязательства DE&I (диверсификация, равенство и инклюзивность).

Уровень 2. Программа диверсификации поставщиков, ориентированная на соблюдение требований: единственной целью программы является удовлетворение требований заказчиков по использованию диверсифицированных поставщиков.

Уровень 3. Традиционная программа диверсификации поставщиков: у программы есть представление, но ее влияние ограничено из-за отсутствия участия высшего руководства.

Уровень 4. Продвинутая стратегия диверсификации в бизнесе.

Уровень 5. Стратегия диверсификации бизнеса мирового класса.

Действующая программа OHSU по диверсификации поставщиков включает в себя следующие артефакты:

- Поддержка руководства: **уровень 2**
- Соответствие поставленной задаче/видению: **уровень 2**
- Отчетность: **уровень 2**
- Взаимодействие с организацией по поиску поставщиков/закупкам: **уровень 1**
- Просветительская работа/пропаганда: **уровень 1**

Таким образом, программа диверсификации поставщиков OHSU находится на **уровне 1**.

Направление	Уровень	Описание	Объяснение
Поддержка руководства	1	Нет поддержки	Нет программы.
Поддержка руководства	2	Поддержка менеджеров	Имеется поддержка со стороны руководства – существует заявление о приверженности диверсификации поставщиков.
Поддержка руководства	3	Директор и выше	Успех программы диверсификации поставщиков связан с целями директора или лица высшего звена (финансовые последствия в случае неудачи).
Поддержка руководства	4	Сотрудник	Вознаграждение сотрудников привязано к достижению ежегодных целей в области диверсификации; ответственность на уровне руководителей за достижение целей в области диверсификации.
Поддержка руководства	5	Поддержка и подотчетность совета директоров; лучшее в своем классе признание	Вознаграждение руководителей всех уровней привязано к достижению ежегодных целей в области диверсификации.
Соответствие задаче/видению	1	Нет соответствия задаче/видению	Нет программы.
Соответствие задаче/видению	2	Нет соответствия задаче/видению	<p>Диверсификация поставщиков – это отдельная программа, которая существует только для обеспечения соответствия требованиям.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Отсутствует связь программы диверсификации поставщиков со стратегическим планом, задачей или видением компании. • Цель программы диверсификации поставщиков четко не определена. <p>Для поддержки программы диверсификации поставщиков не были разработаны соответствующие формальные политики.</p>
Соответствие задаче/видению	3	Наличие соответствия, стратегии коммуникации и отслеживания	<p>Цель программы диверсификации поставщиков согласуется со стратегическим планом, задачей или видением компании.</p> <p>Надежная стратегия коммуникации, как внутри компании, так и за ее пределами, касающаяся значения диверсификации поставщиков для достижения стратегического плана, задачи или видения компании.</p> <p>Существуют механизмы для оценки и отслеживания соответствия между программой диверсификации поставщиков и корпоративным стратегическим планом, задачей или видением.</p>
Соответствие задаче/видению	4	Задача/видение – основная ценность для компании; ответственность на уровне руководства за успех программы	<p>Компания предоставляет четкие доказательства того, что диверсификация поставщиков формирует стабильные ценностные ориентиры для сообществ и членов сообщества в соответствии со стратегическим планом, задачей или видением компании.</p> <p>Диверсификация поставщиков рассматривается как основная ценность организации, и руководство на высшем уровне контролирует усилия по диверсификации поставщиков.</p> <p>Показатели эффективности или подотчетность руководящей команды связаны с успехом программы диверсификации поставщиков и ее соответствием стратегическому плану, задаче или видению компании.</p>

Соответствие задаче/видению	5		<p>Компания известна своим лидерством в области диверсификации поставщиков и получила признание за свои достижения. К ней обращаются за советом о передовом опыте другие программы по диверсификации поставщиков.</p> <p>Руководство (включая совет директоров) признает, что диверсификация поставщиков играет ключевую роль в обеспечении успеха и достижений компании.</p>
Отчетность	1		<p>Нет программы; отчетность по расходам отсутствует.</p>
Отчетность	2		<p>Ограниченнaя внешняя отчетность о результатах расходования средств, выходящая за рамки требований сторонних организаций и/или договорных требований. Нет навыков постановки целей.</p> <p>Проводит следующие действия по поиску данных:</p> <ul style="list-style-type: none"> Анализ данных о расходах на уровне журнала Главной книги на предмет описания позиций и схемы расходов. Проверка сведений о поставщике на предмет наличия в них информационных разделов для отражения категории (категорий) диверсификации. Рассмотрение возможности использования сторонних услуг по очистке данных для очистки базы данных поставщиков. Возможность изучения данных из систем, связанных с закупочными картами.
Отчетность	3		<p>Существуют механизмы отслеживания поставщиков и расходов.</p> <ul style="list-style-type: none"> Программа может использовать данные о расходах для разработки целей. Пилотная программа уровня II реализована вручную (скорее всего, на базе MS Excel). Ограничено распространение среди поставщиков высшего уровня, которые уже имели опыт работы с отчетностью уровня II. <p>Важно определить, какие категории расходов являются управляемыми (те, в которых специалисты по управлению поставками могут внести изменения в стратегии поиска поставщиков и управления поставками), а какие категории являются неуправляемыми (те, на которые специалисты по управлению поставками в настоящее время не могут повлиять).</p> <ul style="list-style-type: none"> В идеале ваша ERP-система должна быть «системой истины» для записи данных о поставщиках. Данные о расходах должны содержать как минимум следующие элементы: GL, центр затрат, категория расходов, классификация диверсификации (классификации) и т.д. <p>Необходимо ежегодно проводить очистку/валидацию данных.</p> <ul style="list-style-type: none"> Для манипулирования данными в целях отчетности может потребоваться внешнее хранилище данных поставщика (Excel, Access и т.д.), в которое ежемесячно загружаются данные.

Отчетность	4	<p>Имеются показатели для отслеживания прогресса в достижении целей.</p> <p>Сотрудники, помимо директора программы диверсификации поставщиков, оказывают помощь в разработке, создании и регулярной отчетности по данным о расходах.</p> <p>Для улучшения видимости возможностей поиска поставщиков в рамках «схемы расходов» внедрены инструменты анализа расходов.</p> <p>Для управления сбором и предоставлением данных уровня II внедрены автоматизированные системы и/или инструменты или их управление осуществляется третьей стороной.</p> <p>Результаты деятельности в области диверсификации поставщиков доводятся до сведения руководства и/или совета директоров.</p> <p>Начало/развитие отчетности по программе уровня II; директор программы поддерживает партнерские отношения с внутренними группами с целью получения дополнительных ресурсов для участия в тактических мероприятиях, таких как:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Формирование отчетов, запрос данных о расходах и т.д. • Программа/система может генерировать ежемесячные отчеты и/или поддерживать создание специальных отчетов.
Отчетность	5	<p>Расширенная система показателей программы была разработана для периодической публикации и настройки в процессе работы. Инструменты и источники данных интегрированы в системы управления цепочками поставок.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разработаны инструменты аналитики затрат, которые позволяют разделить исторически сложившуюся «объединенную» деятельность по поиску поставщиков на составляющие ее компоненты, чтобы создать условия для более разнообразных возможностей поиска поставщиков. • Введена в действие функциональная автоматизированная программа уровня II. • Программа может подготовить анализ экономического воздействия за счет внутренних ресурсов или с помощью третьей стороны. • Результаты программы диверсификации поставщиков интегрированы в стратегию устойчивого развития предприятия.
Взаимодействие с организацией по поиску поставщиков/закупкам	1	<p>Нет программы.</p> <p>Расходы, о которых сообщается только по запросу (трети лица; правительство).</p> <p>Система идентификации/регистрации поставщиков в режиме онлайн отсутствует или работает в статичном режиме.</p>
Взаимодействие с организацией по поиску поставщиков/закупкам	2	<p>Не существует формальных межведомственных/внутриведомственных стандартных операционных процедур.</p> <p>Ручное отслеживание истечения срока действия контракта.</p>

Взаимодействие с организацией по поиску поставщиков/закупкам	3		<p>Директор программы поддерживает партнерские отношения с внутренними группами с целью получения дополнительных ресурсов для участия в тактических мероприятиях, таких как:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Формирование отчетов, запрос данных о расходах и т.д. <ul style="list-style-type: none"> • Ежемесячные встречи с менеджерами по поиску/закупкам и/или менеджерами категорий. • Проверка отчета по контрактам с истекающим сроком действия (предпочтительно за 180 дней); ручная проверка. • Действует система отслеживания контрактов. При этом отчеты не формируются автоматически или упорядоченно – необходимо вручную получать отчет, система не предоставляет его автоматически. • Побуждение к разговору о запросе предложения и потенциале для улучшения ценообразования и привлечения диверсифицированных поставщиков. • Определение потенциальных возможностей категорий для привлечения диверсифицированных поставщиков. • Обеспечение временных рамок, необходимых для привлечения потенциальных поставщиков. • Были разработаны формулировки участия в программе диверсификации поставщиков, которые были предоставлены сотрудникам отдела закупок для использования в процессе запроса предложений/заключения контрактов (см. прилагаемую формулировку).
--	---	--	--

Взаимодействие с организацией по поиску поставщиков/закупкам	4		<p>Шаблоны контрактов содержат формулировку, требующую участия поставщика уровня I или уровня II с указанием цели участия в процентах. Участие в программе является договорным требованием, либо подрядчик должен обеспечить иной согласованный уровень поддержки программы диверсификации поставщиков.</p> <p>Инструменты аналитики расходов используются для выявления дополнительных областей, в которых возможно участие диверсифицированных поставщиков.</p> <p>Проверка отчета по контрактам с истекающим сроком действия (предпочтительно за 180 дней); автоматический режим.</p> <p>Диверсифицированный поставщик принимает участие в программе компании по управлению взаимоотношениями с поставщиками (схема вежливого отказа).</p> <p>Наличие и внедрение в план/процесс компонента непрерывного совершенствования; мониторинг и управление механизмами соответствия.</p> <p>Отслеживание и отчетность о результатах деятельности поставщиков:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Конференции по закупкам. • Внутренние мероприятия по развитию бизнеса; знакомство основных поставщиков с поставщиками разных национальностей и поставщиками, которые принадлежат женщинам. • Внешние мероприятия по развитию бизнеса; работа с правозащитными группами, торговыми палатами и т.д. для проведения целевых мероприятий по «подбору» категорий и/или созданию сетей. <p>Процесс подтверждения результатов деятельности.</p> <p>Успех программы освещается в печати:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Публикации в торговых и местных журналах. • Информационные документы. <p>Внутреннее признание за участие отдела закупок и владельцев бизнеса в привлечении поставщиков, принадлежащих представителям различных национальностей и женщинам, к процессу запроса предложений и/или достижение/превышение целевого показателя расходов в области диверсификации.</p>
--	---	--	--

Взаимодействие с организацией по поиску поставщиков/закупкам	5	<p>Диверсификация поставщиков является неотъемлемой частью программы корпоративной социальной ответственности организации, предусматривающей диверсификацию и инклюзивность, экологическую безопасность, этику и корпоративную социальную ответственность во всей сети поставок. Программа обеспечивает осведомленность потребителей, конкурентные преимущества и влияние на общество.</p> <p>Программа поддерживала уровень развития 4 в течение как минимум трех лет.</p> <p>Диверсифицированные поставщики участвуют в модели гарантированного снабжения компании.</p> <p>Расширенная система показателей программы была разработана для периодической публикации, включая анализ экономического воздействия. Инструменты и источники данных интегрированы в системы управления цепочками поставок.</p> <p>Диверсификация поставщиков является неотъемлемой частью стратегии компании в области устойчивого развития.</p>
Просветительская работа/пропаганда	1	<p>Отсутствие формального процесса регистрации поставщиков.</p> <p>Периодическое посещение внешних мероприятий по защите интересов в качестве гостя других компаний.</p> <p>Команда по диверсификации поставщиков не имеет внутреннего взаимодействия с компанией.</p>
Просветительская работа/пропаганда	2	<p>Базовая система идентификации/регистрации поставщиков (исключительно хранилище данных; двустороннее взаимодействие отсутствует).</p> <p>Официальных планов коммуникации не существует.</p> <p>Предприятия в общих чертах знают о диверсификации поставщиков, но большинство из них не имеют четкого представления о задаче/цели.</p> <p>Минимальная внутренняя вовлеченность компании.</p> <p>Периодическое предоставление рекомендаций диверсифицированных поставщиков команде по поиску поставщиков.</p> <p>Эпизодическое участие в программах по защите интересов (поиск подходящего поставщика, торговые ярмарки, тренинги).</p>

Просветительская работа/пропаганда	3		<p>Базовая система идентификации/регистрации поставщиков (исключительно хранилище данных; двустороннее взаимодействие отсутствует).</p> <p>Возможность для других бизнес-партнеров, специалистов по поиску поставщиков, покупателей осуществлять поиск и идентификацию/квалификацию поставщиков (поиск по категориям/ключевым словам; размещение внутренних заметок о потенциальных поставщиках и пометка высокого потенциала; загрузка сертификатов).</p> <p>Официальных планов коммуникации не существует.</p> <p>Минимальная внутренняя вовлеченность компании.</p> <p>Периодическое предоставление рекомендаций диверсифицированных поставщиков команде по поиску поставщиков.</p> <p>Эпизодическое участие в программах по защите интересов (поиск подходящего поставщика, торговые ярмарки, тренинги).</p>
Просветительская работа/пропаганда	4		<p>Предприятие привлекает диверсифицированных поставщиков напрямую или сотрудничает с третьей стороной для оказания поддержки в развитии диверсифицированных поставщиков.</p> <p>Передовая система идентификации/регистрации поставщиков.</p> <p>Постоянное предоставление рекомендаций поставщиков группе по поиску поставщиков и подразделениям ОНСУ.</p> <p>Представитель компании занимает место в совете директоров внешних правозащитных организаций.</p> <p>Внутренние деловые партнеры рассматривают команду по диверсификации поставщиков как надежного партнера.</p> <p>В организациях-партнерах работают лидеры диверсификации поставщиков.</p> <p>Внутренняя программа признания лидеров диверсификации поставщиков.</p> <p>Вовлечение в работу ресурсных групп сотрудников предприятия (ERG).</p> <p>Разработаны инструменты аналитики затрат, которые позволяют разделить исторически сложившуюся «объединенную» деятельность по поиску поставщиков на составляющие ее компоненты, чтобы создать условия для более разнообразных возможностей поиска поставщиков.</p>

Просветительская работа/пропаганда	5		<p>Представитель компании занимает руководящее место в совете директоров внешних правозащитных организаций.</p> <p>Создан консультативный совет по диверсификации поставщиков.</p> <p>Внутренние деловые партнеры рассматривают команду по диверсификации поставщиков как надежного советника.</p> <p>Компания проводит мероприятия по подбору партнеров по программе диверсификации.</p> <p>Передовая система идентификации/регистрации поставщиков – отчетность и аналитика расходов. Отслеживание привлечения диверсифицированных поставщиков по запросу предложений.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Значительное вовлечение компаний уровня I/основных поставщиков в программу диверсификации поставщиков. <ul style="list-style-type: none"> • Компания ведет работу по подбору основных поставщиков для согласования с субподрядчиками в отношении расходов уровня II.
------------------------------------	---	--	---

Показатели и ожидания

Наши показатели также будут ориентированы на привлечение диверсифицированных поставщиков. Мы считаем, что эти показатели помогут нам повысить эффективность работы организации и повлиять на результаты.

Измерения результатов (конечных результатов): важность и влияние

- Общая сумма затраченных управляемых средств
 - На основе многочисленных и индивидуальных параметров, среди которых:
 - Фонд
 - Код отдела
 - Задача
 - Код объекта
- Общее количество управляемых средств, потраченных на диверсифицированных поставщиков (в совокупности и по категориям диверсификации)
 - На основе многочисленных и индивидуальных параметров, среди которых:
 - Фонд
 - Код отдела
 - Задача
 - Код объекта
- Общее количество диверсифицированных поставщиков по категориям
- Процентное соотношение расходов на диверсифицированных поставщиков (по категориям диверсифицированных поставщиков) к общему объему управляемых расходов
- Соблюдение условий контракта
 - Цель использования COBID MWESB
 - Денежные средства
 - Процент от общего объема проекта
 - Количество используемых диверсифицированных субподрядчиков
- Экономическое влияние (2-й квартал 2026г.)
 - Социально-экономические показатели
 - Влияние на создание новых рабочих мест
 - Получение дохода
 - Влияние на налогооблагаемую базу и сообщество

Прогностические показатели (средние): операционная эффективность и качество отношений

- Соблюдение политики закупок и стандартных операционных процедур (SOP)
- Количество полученных заявок и/или запросов на помощь в закупках
- Количество заявок и/или запросов, которые соответствуют текущим требованиям политики диверсификации поставщиков по включению диверсифицированных поставщиков
- Использование
 - Количество конкурентных предложений
 - Количество диверсифицированных поставщиков, принявших участие в каждом конкурентном предложении
 - Количество возможностей/премий для диверсифицированных поставщиков
 - Рост расходов по сравнению с прошлым годом у существующих диверсифицированных поставщиков

Бизнес-правила признания сертификации OHSU

OHSU использует программную платформу B2Gnow в качестве поставщика статуса регистрации диверсифицированного поставщика. База данных B2Gnow объединяет информацию о диверсифицированных поставщиках из государственных баз данных, а также подтвержденное членство в частных базах данных, тем самым значительно повышая эффективность программы диверсификации поставщиков.

Этот документ определяет бизнес-правила SDO для отражения различных расходов.

Сертифицированный диверсифицированный поставщик

Статус сертифицированного диверсифицированного поставщика должен быть подтвержден сторонней организацией, которая проверила информацию о владении и управлении предприятием. Такой статус предоставляется коммерческому предприятию, которое как минимум на 51% находится в собственности, под управлением и контролем граждан США, принадлежащих к следующим группам:

- Этническое меньшинство
- Женщины
- ЛГБТК+ (лесбиянки, геи, бисексуалы, транссексуалы и квиры)
- Ветераны и инвалиды военной службы
- Инвалиды

Кроме того, поставщик должен зарегистрироваться на портале регистрации диверсифицированных поставщиков OHSU.

Самостоятельное заявление и самостоятельная регистрация

OHSU будет следовать отраслевым стандартам при признании расходов от самостоятельно заявленных или самостоятельно зарегистрированных поставщиков, например, Vizient, Kaiser Permanente, Mayo Clinic и Google. Самозаявленный или самостоятельно зарегистрированный поставщик – это поставщик, который не получил или не может получить сертификат диверсифицированного поставщика. Для отражения в результатах расходов по программе диверсификации поставщиков OHSU будут приняты любые из следующих самостоятельно заявленных или самостоятельно зарегистрированных агентств:

Применяется только к малому бизнесу

- На федеральном уровне. Система управления наградами (System of Awards Management, SAM) A DUNS и номер кода CAGE активной регистрации <https://sam.gov/content/home> или
- На федеральном уровне. Администрация малого бизнеса США (U.S. Small Business Administration, SBA)
https://web.sba.gov/pro-net/search/dsp_dsbs.cfm

Применяется как к малому, так и к многопрофильному бизнесу

- На уровне штата. Копия действующей регистрации на уровне штата, например, в Бюро по сертификации инклюзивности и диверсификации бизнеса (Certification Office for Business Inclusion and Diversity, COBID) штата Орегон
<https://www.oregon.gov/biz/programs/cobid/pages/default.aspx>

Любое из следующих сертифицирующих агентств будет признано OHSU SDO для целей отчетности по расходам в рамках программы диверсификации поставщиков:

Параметры сертификации	Утвержденное сертифицирующее агентство
Меньшинство	Certification Office for Business Inclusion and Diversity (COBID) 775 Summer St. NE, Suite 200 Salem, OR 97301 Телефон: 503-986-0123 https://www.oregon.gov/biz/programs/cobid/pages/default.aspx
	National Minority Supplier Development Council 1040 Avenue of the Americas, 2nd Floor New York, NY 10018 Телефон: 212-944-2430 http://www.nmsdc.org/nmsdc/
	Любой из филиалов National Minority Supplier Development Council http://www.nmsdc.org/nmsdc/
	Native American Business Alliance 30700 Telegraph Road, Suite 1675 Bingham Farms, MI 48025 Телефон: 248-988-9344 http://www.native-american-bus.org/

Пол	Certification Office for Business Inclusion and Diversity (COBID) 775 Summer St. NE, Suite 200 Salem, OR 97301 Телефон: 503-986-0123 https://www.oregon.gov/biz/programs/cobid/pages/default.aspx
	Women's Business Enterprise National Council 1710 H. Street NW, 7th Floor Washington, DC 20006 Телефон: 202-872-5515 http://www.wbenc.org/
ЛГБТК+ (лесбиянки, геи, бисексуалы, транссексуалы и квиры)	National Gay and Lesbian Chamber of Commerce 729 15th St. NW, 9th Floor Washington, DC 20005 Телефон: 202-234-9181 http://www.nglcc.org/about/overview
Ветераны	U.S. Dept. of Veteran Affairs Телефон: 800-698-2144 https://www.va.gov/
Инвалиды	Disability: IN (прежнее название USBLN) 3000 Potomac Ave. Alexandria, VA 22305 Телефон: 800-706-2710 https://disabilityin.org/

Коммерческие термины

Disabled-Owned Business (DOB) (Бизнес, принадлежащий инвалидам (DOB)). Предприятие, которое как минимум на 51% принадлежит лицу или нескольким лицам, имеющим физические или психические нарушения, которые существенно ограничивают выполнение одного или нескольких основных видов жизнедеятельности. Данные лица должны участвовать в повседневном управлении бизнесом.

Emerging Small Business (ESB) (Развивающийся малый бизнес (ESB)). Сертификация для развивающегося малого бизнеса (ESB) предназначена для малых предприятий штата Орегон, претендующих на получение контрактов от властей штата, округов и городов, а также специальных юрисдикций (например, больниц и университетов). ESB – это программа, нейтральная по расовому и гендерному признаку, основанная на размере бизнеса, а не на характеристиках человека. Срок действия программы для предприятий ограничен 12 годами.

LGBTQ+ Business Бизнес с участием ЛГБТК+. Коммерческий бизнес, в котором не менее 51% собственности, управления и контроля принадлежит лицам, идентифицирующим себя как ЛГБТК+.

Minority Business Enterprise (MBE) (Предприятие с участием меньшинств (MBE)). Коммерческое предприятие, независимо от размера, физически расположенное в США или на территории США, которое как минимум на 51% находится в собственности, под управлением и контролем представителей меньшинств.

Service-Disabled Veteran-Owned Business Бизнес, принадлежащий ветеранам-инвалидам военной службы. Предприятие, как минимум 51% которого принадлежит одному или нескольким имеющим инвалидность ветеранам, чья нетрудоспособность связана с прохождением военной службы. Управление и ежедневные деловые операции предприятия контролируются одним или несколькими имеющими инвалидность ветеранами.

Veteran-Owned Business (VOB) (Бизнес, принадлежащий ветеранам (VOB)). Предприятие, как минимум 51% которого принадлежит одному или нескольким имеющим инвалидность ветеранам. Управление и ежедневные деловые операции предприятия контролируются одним или несколькими имеющими инвалидность ветеранами.

Woman-Business Enterprise (WBE) (Предприятие с участием женщины-предпринимателя (WBE)). Коммерческое предприятие, независимо от размера, физически расположенное в США или на территории США, которое как минимум на 51% находится в собственности, под управлением и контролем женщины или группы женщин.

Термины федеральных органов власти

Disadvantaged Business Enterprise (DBE) (Предприятие, находящееся в неблагоприятных условиях (DBE)). DBE – это коммерческие предприятия малого бизнеса, которые как минимум на 51% принадлежат социально и экономически незащищенным лицам, контролирующим управление и ежедневные бизнес-операции. К социально и экономически незащищенным лицам относятся афроамериканцы, латиноамериканцы, коренные американцы, американцы азиатско-тихоокеанского региона и субконтинентальной Азии, а также женщины. В зависимости от конкретного случая другие лица также могут квалифицироваться как социально и экономически незащищенные (www.SBA.org).

Minority Business Enterprise (MBE) (Предприятие с участием меньшинств (MBE)). Коммерческое предприятие, независимо от размера, физически расположенное в США или на территории США, которое как минимум на 51% находится в собственности, под управлением и контролем представителей меньшинств.

Service-Disabled Veteran-Owned Business Бизнес, принадлежащий ветеранам-инвалидам военной службы. Предприятие, как минимум 51% которого принадлежит одному или нескольким имеющим инвалидность ветеранам, чья нетрудоспособность связана с прохождением военной службы. Управление и ежедневные деловые операции предприятия контролируются одним или несколькими имеющими инвалидность ветеранами.

Small Business Малый бизнес. Предприятие, которое находится в частной собственности и под независимым управлением, не является доминирующим в своей сфере деятельности и квалифицируется как малый бизнес в соответствии с критериями и стандартами размера, установленными правительством США (13 CFR 121). Количество сотрудников и доход могут варьироваться в зависимости от продукции или услуг предприятия.

The Small Business Administration's 8(a) Program Программа 8(a) для администрации малого бизнеса. Создана в 1974 году для оказания помощи малому бизнесу и другим предприятиям, находящимся в неблагоприятных условиях, в развитии через программу преференций и льгот при заключении федеральных контрактов. В рамках этой программы удовлетворяющие требованиям компании могут получить федеральные правительственные контракты на основе единственного источника или без конкуренции. На неконкурентной основе можно получить контракты на сумму до \$5 млн долларов США для производства и до \$3 млн долларов США для всех остальных видов деятельности. Кроме того, компании по программе 8(a) могут участвовать в ограниченных конкурсах, где конкурентами будут другие малые компании, находящиеся в неблагоприятном положении. Важно также помнить, что подрядчик по программе 8(a) также автоматически сертифицируется в качестве предприятия, находящегося в неблагоприятных условиях (DBE).

Veteran-Owned Business (VOB) (Бизнес, принадлежащий ветеранам (VOB)). Предприятие, как минимум 51% которого принадлежит одному или нескольким имеющим инвалидность ветеранам. Управление и ежедневные деловые операции предприятия контролируются одним или несколькими имеющими инвалидность ветеранами.

Woman-Business Enterprise (WBE) (Предприятие с участием женщины-предпринимателя (WBE)). Коммерческое предприятие, независимо от размера, физически расположенное в США или на территории США, которое как минимум на 51% находится в собственности, под управлением и контролем женщины или группы женщин.