

NABAVNIK.SI

E.ČASOPIS ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

ŠTEVILKA 1/2019

Vsebina

- **DOGODKI V LETU 2019**
- **STROKOVNI POSVET: DESIGN TO COST**
- **NABAVNA KONFERENCA 2019**
- **HOW TO PREPARE FOR BREXIT**
CUSTOM GUIDE FOR BUSINESS
- **PMI SLOVENIJA—FEBRUAR 2019**

21.3.

Strokovni posvet

Design to cost

Nabavna konferenca

Transformacija nabave v
dinamičnih okoljih

9. in

10. 5.

20.6.

Delavnica

Kaj je RPA (Robotic
Process Automation)?

Nabavni vrh 2019

3.10.

20.11.

Strokovni posvet

Etika v odnosu
kupec:dobavitelj in
intelektualna lastnina

Strokovni posvet



Design to Cost

oziroma kako razvijati stroškovno učinkovite izdelke

**četrtek, 21. 03. 2019, ob 9. uri, v Danfoss Trata d.o.o.,
Ulica Jožeta Jame 16, Ljubljana - Šentvid**

Razvoj produktov, ki dodajajo vrednost in so stroškovno učinkoviti je ena od ključnih nalog v vseh proizvodnih podjetjih. Delež nabavnih stroškov pogosto presega polovico lastne vrednosti izdelka. Vključenost nabave v fazi razvoja in ustrezen vpliv na stroškovne odločitve je zato ključnega pomena.



Kaj mora prispevati nabavna funkcija, kakšne so njene pristojnosti in odgovornosti v različnih fazah razvoja izdelka so vprašanja na katerih se lomijo kopja v marsikaterem proizvodnem podjetju.

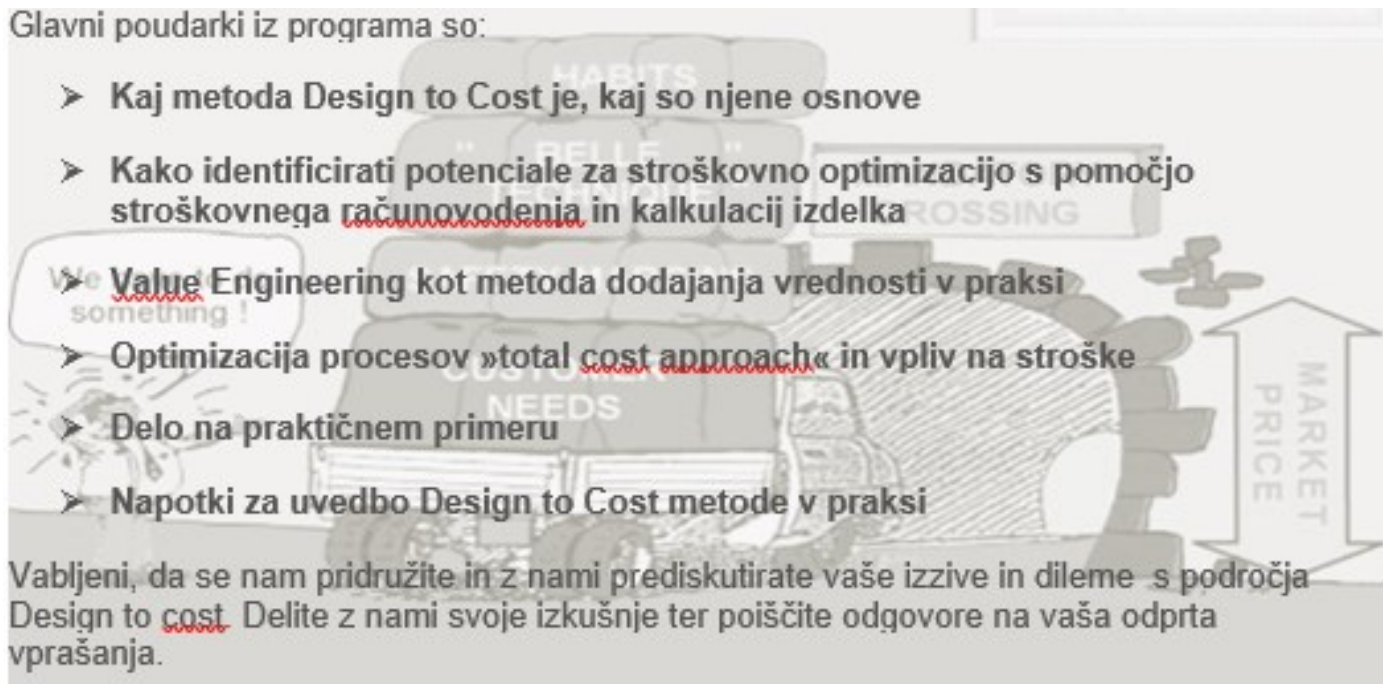
Na dogodku bomo поблиže spoznali nekatere od pristopov k obvladovanju nabavnih stroškov v fazi razvoja, ko je vpliv na cene največji. Ena od zelo učinkovitih metod je Design to Cost, ki jo uporablja marsikatero podjetje.

Na posvet smo povabili g. Zlatko Bazianec, MBA, iz Deloitte Croatia, ki ima bogate izkušnje iz poslovnega svetovanja in še posebej na področju nabave, hkrati pa je uspešno deloval na projektih Design to Cost v slovenskih podjetjih. Skupaj bomo pogledali pogoje za uvedbo in samo metodo. Posvet je namenjen izpostavitvi dilem s katerimi se srečujemo nabavniki pri uporabi metode in kako jih učinkovito razreševati.

Pogledali bomo tudi kako iz vidika stroškovnih kalkulacij in stroškovnega računovodenja iskati priložnosti in izzive za stroškovno optimizacijo. To nam bo dalo vpogled v celovite stroške oziroma TCO (Total Cost of Ownership) in ideje kje iskati optimizacije v celotni reproverigi.

Predstavniki dveh slovenskih podjetij bodo predstavili primere dobrih praks. Da ne bi ostali samo pri teoriji, pa se bomo preizkusili tudi na praktičnem primeru in preizkusili kako bi uporaba metode izgledal v praksi. Le vaja dela mojstra.

Glavni poudarki iz programa so:

- 
- Kaj metoda Design to Cost je, kaj so njene osnove
 - Kako identificirati potenciale za stroškovno optimizacijo s pomočjo stroškovnega računovodenja in kalkulacij izdelka
 - Value Engineering kot metoda dodajanja vrednosti v praksi
 - Optimizacija procesov »total cost approach« in vpliv na stroške
 - Delo na praktičnem primeru
 - Napotki za uvedbo Design to Cost metode v praksi

Vabljeni, da se nam pridružite in z nami prediskutirate vaše izzive in dileme s področja Design to cost. Delite z nami svoje izkušnje ter poiščite odgovore na vaša odprta vprašanja.

PROGRAM

8:30 – 9:00 Zbiranje udeležencev

09:00 – 09:10 Otvoritev strokovnega posveta in pozdravni nagovor

09:10 – 10:15 Design to Cost - method and fundamentals

Zlatko Bazianec, County leader and Partner at Deloitte Croatia

10:15 – 11:00 Cost accounting and cost calculation – identify potentials for cost optimization

EF Ljubljana

11:00 – 11:45 Value Engineering – driving the costs optimization further

Luka Rutar, Director, Global Procurement, Danfoss, Heating Segment, DEN Division

11:45 – 12:30 Process Optimizations – total cost approach

Dobran Juričan, Partner and Consultant, Energos Management Consulting

12:30 – 13:30 Odmor za kosilo, networking

13:30 – 15:30 Design to Cost in practice – working on a practical case

Zlatko Bazianec, County leader and Partner at Deloitte Croatia

Marko Lekše, Executive Purchasing Director, Adria Mobil

15:30 – 16:00 Learnings from Design to Cost method

Zlatko Bazianec, County leader and Partner at Deloitte Croatia

Marko Lekše, Executive Purchasing Director, Adria Mobil

16:00– 16:50 Zaključek, skupna razprava, izmenjava mnenj

Nabavna konferenca 2019

Spoštovani,

na nabavnem področju zaznavamo v zadnjih letih spremembe iz dolgoletnega osredotočanja na zniževanje stroškov/cene, v smer **ustvarjanja dodane vrednosti v nabavi, inoviranja z dobavitelji ter še posebej v smer vodenja talentov/timov in digitalne nabave.**

Priča smo **transformaciji nabave**, kar bo tudi osrednja tema osrednjega letnega srečanja nabavnih managerjev v Portorožu,

Nabavni konferenci 2019, ki bo 9. in 10. maja 2019 v Portorožu.

Kako se nabava transformira?

Na globalni ravni se soočamo z novimi trgovinskimi vojnami, katere bodo ponovno spremenile način dela nabave in povzročile ponovno povečanje kompleksnosti pri nabavnih procesih. V zadnjih mesecih skozi PMI (Purchasing Managers Index) zaznavamo ohlajanje gospodarske rasti, še posebej pri največjih, slovenskih izvoznih partnericah. Na konferenci 2019 se bomo zato posvečali **transformaciji nabave v dinamičnih okoljih**:

- kako, ne le zmanjševati stroške, ampak povečevati dodano vrednost v nabavi,
 - kakšna je naslednja generacija nabave
- kako pri našem sodelovanju z dobavitelji vzpostaviti tak odnos, da bomo za naše dobavitelje prva izbira, prvi kupec v primeru spremenjenih pogojev na trgu
 - kakšna je agilna nabava? Kako je organizirana?
- kakšne so potrebne kompetence bodočih nabavnikov, kako prepoznati prave nabavnike in kako uspešno vodimo nabavne time.

Z nami bodo priznani mednarodni in domači predavatelji:

prof. dr. Martin Wagner, gostujoči profesor na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani

prof. dr. Katja Zajc Kejžar, redna profesorica za področje mednarodne ekonomije na Katedri za Mednarodno ekonomijo in poslovanje na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani

prof. dr. Frank Rozemeijer, NEVI Professor Purchasing and Supply Chain Management, Maastricht University, Nizozemska
Francios Dousset, In-Company Programs director, EIPM (The European Institute of Purchasing Management), Francija

Josip T. Tomasevic, Vice President & CPO, Global Purchasing and Materials Management, AGCO, ZDA

Uroš Petrović, mednarodno priznani predavatelj in pisatelj, soavtor inovativnega programa »NTC sistem učenja«, Srbija

Voranc Kutnik, strokovnjak za agilne metode dela, CorpoHub

Søren Vammen, Izvršni direktor Kairos Commodities in Izvršni direktor DILF, Danska

mag. Saša Fajmut, Direktorica področja za razvoj vodstvenih potencialov, Amrop Adria d.o.o.

Matej Delakorda, trener in moderator, Grow Adriatik d.o.o.

dr. Franc Gider, poslovni svetovalec in mentor, Bizinaizi



Ujemite zgodnje prijave do 28. februarja 2019!

HOW TO PREPARE FOR BREXIT

CUSTOMS GUIDE FOR BUSINESSES



In the absence of a Withdrawal Agreement, which would put in place a transition period until the end of 2020 (with the possibility of an extension foreseen in the Withdrawal agreement), the UK will be treated as a non-EU country for customs purposes as of 30 March 2019.



BREXIT WILL AFFECT YOUR COMPANY IF...

- ... it **sells** goods or supplies services to the UK, or
- ... it **buys** goods or receives services from the UK, or
- ... it **moves** goods through the UK.



WHAT DOES THIS MEAN?

Without a transition period (as tabled in the Withdrawal agreement) or a definitive arrangement, trade relations with the UK will be governed by general WTO rules, without application of preferences, as of 30 March 2019.

This means in particular that:

- Customs **formalities** will apply, declarations will have to be lodged and customs authorities may require guarantees for potential or existing customs debts.
- Customs **duties** will apply to goods entering the EU from the United Kingdom, without preferences.
- **Prohibitions or restrictions** may also apply to some goods entering the EU from the United Kingdom, which means that import or export licences might be required.
- **Import and export licences** issued by the United Kingdom will no longer be valid in the EU (EU27).
- **Authorisations for customs simplifications or procedures**, such as customs warehousing, issued by the United Kingdom will no longer be valid in the EU (EU27).
- **Authorised Economic Operator (AEO)** authorisations issued by the United Kingdom will no longer be valid in the EU (EU27).
- Member States will charge **VAT at importation** of goods entering the EU from the United Kingdom. Exports to the United Kingdom will be exempt from VAT.
- Rules for the declaration and payment of VAT (for supplies of services such as **electronic services**), and for **cross-border VAT refunds** will change.
- Movements of **goods** to the United Kingdom will require an export declaration. Movement of excise goods to the UK may also require an electronic administrative document (eAD).
- Movements of **excise goods** from the United Kingdom to the EU (EU27) will have to be released from customs formalities before a movement under Excise Movement and Control System (EMCS) can begin.



WHAT SHOULD YOU DO?

All businesses concerned have to prepare, make all necessary decisions, and complete all required administrative actions, before 30 March 2019 in order to avoid disruption.

Follow the checklist below and get to know which practical steps you need to take as soon as possible to be prepared.



BREXIT CHECKLIST FOR TRADERS



ASSESS WHETHER YOUR BUSINESS TRADES WITH THE UK OR MOVES GOODS THROUGH THE UK

If it does:



REGISTER your business with the national customs authority, to trade with non-EU countries.

You can find the contact details of the national customs authorities in this list: <https://europa.eu/!Xr37YV>



ASSESS whether your business is ready to continue trading with or via the UK by having the necessary:

1. **human capacity** (staff trained in customs matters);
2. **technical capacity** (IT systems and others); and
3. **customs authorisations**, such as for special procedures (storage, processing or for goods under the "specific use" rule).



ENQUIRE with your national customs authority about the existing customs **simplifications and facilitations** that are available for your business, such as:

1. simplifications for placing goods under a customs procedure;
2. comprehensive guarantees, with reduced amounts or waivers;
3. simplifications for transit procedures.



CONSIDER applying for an **Authorised Economic Operator (AEO)** status from your national customs authority.



If you are registered for the **VAT Mini-One-Stop-Shop** in the UK, **REGISTER** in an EU27 Member State.



If you have paid VAT in the UK in 2018, **SUBMIT** your **VAT refund claims sufficiently in advance of 29 March 2019** for them to be processed before that date.



TALK to your **business partners** (suppliers, intermediaries, carriers,...) as Brexit might also impact your supply chain.



CHECK **e-learning modules on Customs and Tax** to see whether you or your staff needs extra training.



CONSULT for more detailed technical information the European Commission's webpage which contains "preparedness notices" on a wide range of topics, including customs and taxes.

PMI Slovenija

Ponoven popravek rasti proizvodnega PMI glede na visok padec konec leta 2018

Ključni podatki:

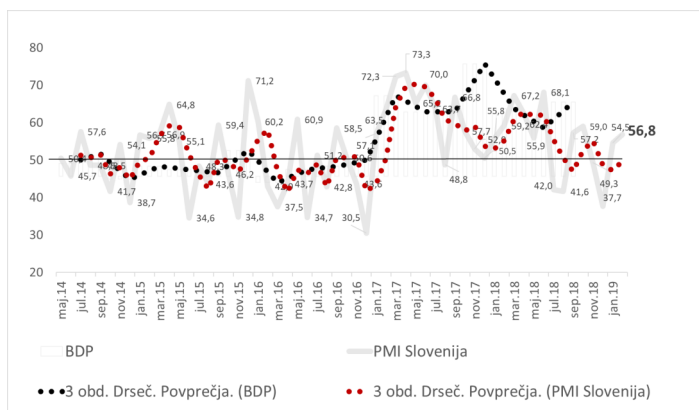
- **PMI februar 2019 = 56,8**
(januar 2019 = 54,5)
- Rast proizvodnje
- Rast novih naročil
- Stagnacija dobav, zaposlovanja, ...

Ostali trije podindeksi so znašali le malo nad 50 točkami in s tem uravnotežili celotni PMI indeks.

Indeks zaposlovanja je znašal 53,8 točke, indeks dobav 50,3 točke in dobavni časi 53,6 točke.

Glede na gibanje PMI Nemčije in PMI EU v zadnjih dveh mesecih pa lahko v tudi v Sloveniji pričakujemo ponoven padec PMI.

Zgodovinski pregled



Povzetek

Proizvodni PMI je meseca februarja znašal 56,8 točke, kar je celo višje, kot meseca januarja, ko je znašal 54,5 točke.

Največji vpliv sta imela ravno indeks proizvodnje, ki je znašal kar 61,1 točke in indeks novih naročil, ki je znašal 59,2 točke in je na najvišji ravni od lanskega junija.

Komentar

Proizvodni PMI Eurozone se je v mesecu februarju znašal na 68 mesečnem dnu in znaša 49,2 točke (januar 50,5), medtem ko znaša kompozitni PMI indeks 51,4 (januar 51,0).

Nemški proizvodni PMI indeks se je znašal celo na 74 mesečnem dnu in je že drugi mesec zapored pod mejo 50 točk in znaša 47,6 točke (januar 49,7).

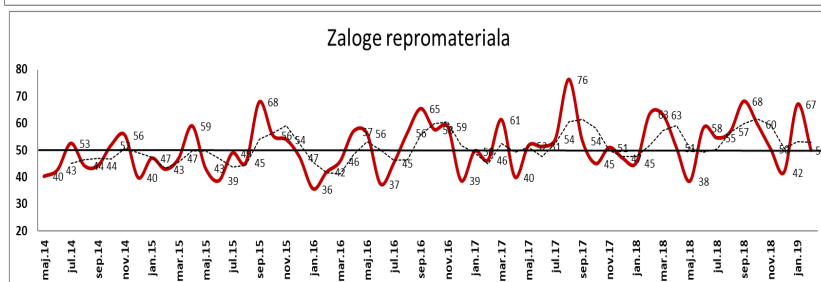
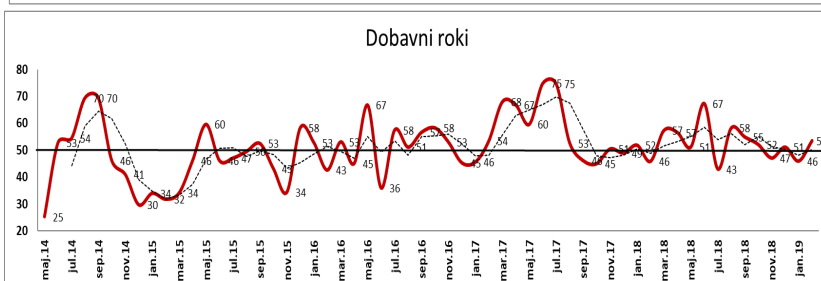
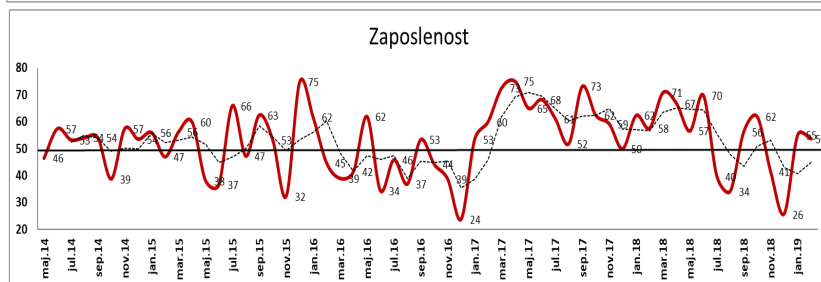
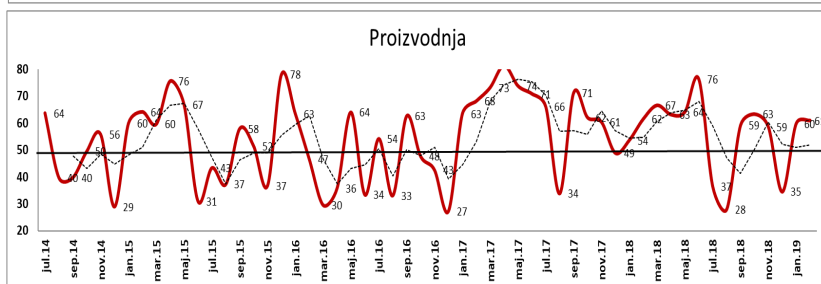
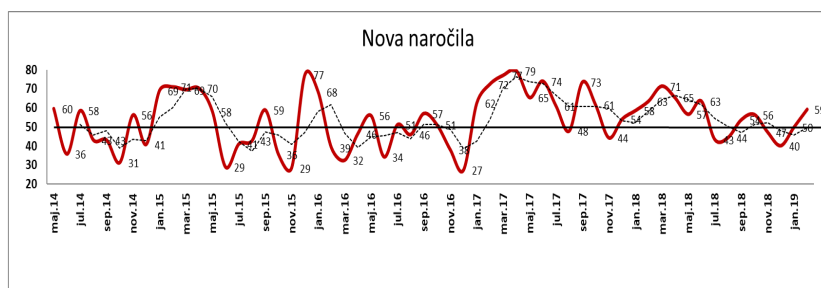
Tudi japonski proizvodni PMI je padel pod mejo 50 točk in znaša 48,5 točke (januar 50,3). Tudi proizvodni PMI ZDA se je zmanjšal in ustavil na 53,7 točke (januar 54,9) in se znašal na 17 mesečnem dnu.

Glede na to, da ima Nemčija PMI že dva meseca pod mejo 50 in da je Italija, kot druga največja izvoznica Slovenije, tudi uradno v recesiji, lahko podoben trend in počasno ohlajanje gospodarstva pričakujemo tudi v Sloveniji in slovenskem PMI.

Zdrúženje nabavnikov Slovenije

PMI Slovenija

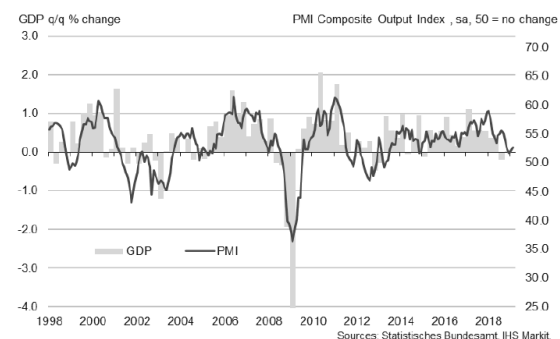
Gibanje posameznih ključnih kazalcev za izračun vrednosti PMI in gibanje PMI v ostalih velikih svetovnih ekonomijah in državah sveta



IHS Markit Eurozone PMI and GDP



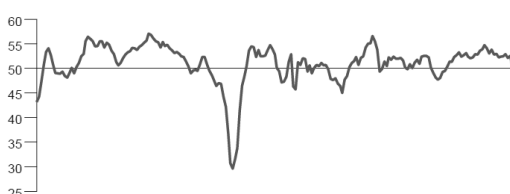
IHS Markit Germany Flash PMI



Nikkei Flash Japan Manufacturing PMI

sa, 50 = no change on previous month

Purchasing Managers' Index (PMI)



IHS Markit Composite PMI and U.S. GDP





Svojo prihodnost določaš danes!

ŠTUDENTI! BREZPLAČNO članstvo!

Postani član

Združenja nabavnikov Slovenije
in izkoristi možnosti za izobraževanje ter
povečanje tvoje vrednosti!

PREDNOSTI in PRILOŽNOSTI:

- Imej moč in boljše pogoje za zaposlitev od tvojih konkurentov
- Pridobi reference z nabavnega področja
- Razvij svoje poslovno omrežje

Možnosti za včlanitev so: 1. Po pošti na: ZNS, Dimičeva 13, 1000 Ljubljana, 2. Preko e-mail naslova: info@zns-zdruzenje.si, 3. Preko internetne prijave: <http://www.zns-zdruzenje.si/clanske-strani2/spletna-prijavnica/>

Upravni odbor ZNS:

Marina Lindič,
predsednica
Marko Lekše,
podpredsednik
Srečko Bukovec
Mojca Gostiša
Pavel Štaudohar

Strokovni svet ZNS:

Srečko Bukovec,
predsednik
Alenka Valenčič
Uroš Zupančič
Vlado Prosenik
Anže Šinkovec
Katja Nose Sabljak
Boštjan Perc
Marjana Drolc Kaluža
Nejc Zafran
Nataša Košir
Tilen Klobučar
Lea Šetina
Mitja Medvešček
Tanja Zakrajšek Pucelj

Urednik e.časopisa

Uroš Zupančič

Zlata sponzorja



Sponzor



Partnerji



GOSPODARSKA ZBORNICA
DOLENJSKE IN BELE KRAJINE

