

NABAVNIK.SI

E.ČASOPIS ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

ŠTEVILKA 2/2019

Vsebina

- **ETIČNI KODEKS ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE**
- **VAŠ POSEL NI PRIDOBIVANJE ELEKTRIČNE ENERGIJE - ALI PAČ?**
- **IZZIVI INFORMATIZACIJE STRATEŠKE NABAVE**
- **NABAVNI VRH 2019
TRENDI IN NAPOVED GIBANJA CEN ZA 2020**
- **STROKOVNI POSVET: ETIKA V ODNOSU KUPEC: DOBAVITELJ IN INTELEKTUALNA LASTNINA**
- **IFPSM—WORLD SUMMIT 2019**
- **PMI SLOVENIJA—MAJ 2019**

Etičnemu Kodeksu ZNS na pot

Etika, družbena in okoljska odgovornost postajajo ključni dejavniki modernega poslovanja, dejavniki, ki lahko pomenijo vzpodbudo ali oviro rasti podjetja. Odnos do otroškega dela, do zaposlenih, okoljski standardi in spoštovanje okoljske zakonodaje ter zmanjševanje okoljskega odtisa, transparentnost poslovanja in spoštovanje zakonodaje so postale mehke konkurenčne prednosti ali v primeru neustreznega ravnanja podjetij tudi njihov (pre)trd vzrok težav.

Z naraščanjem kompleksnosti poklica nabavnika, rastoče vloge nabavne funkcije v podjetjih, ki si je nabavniki ne le želimo, temveč jo tudi udejanjamo, rastejo tudi zahteve za dodatnimi in boljšimi kompetencami. Za ugled poklica je izredno pomembno, da nabavni strokovnjaki izkazujejo najvišje etične in profesionalne standarde, še posebej zaradi narave njihovega delokroga, ko so pogosto izpostavljeni pritiskom, vplivom in interesom, ki za doseg ciljev ne izbirajo sredstev. Zato je tudi za ZNS kot združenje nabavnih strokovnjakov izrednega pomena, da člani (in na splošno v nabavi delujoči sodelavci) delujejo v skladu z najvišjimi standardi poslovne etike, so pošteni, zanesljivi, delujejo v skladu z načeli nabavne stroke, izkazujejo integriteto, sprejemajo odločitve na osnovi dejstev in brez vpletanja lastnih interesov. Vsi v poslovne odnose vpleteni in sodelujoči so zavezani enakim pogojem in možnostim in v okviru takega sodelovanja iščejo zdravo mero med interesi profita, zaposlenih in okolja.

Zato smo se v ZNS odločili, da posodobimo naš stari Etični kodeks in ponudimo članom sodoben, nedvoumen in zavezujoč Etični kodeks Zdrúženja nabavnikov Slovenije, kot navdih, usmeritev in pomoč nabavnikom, članom in nečlanom, pri soočanju z etičnimi dilemami in odgovornostmi v vsakdanjem poslovnem delovanju.

Utemeljili smo ga na vrednotah in osnovnih vodilih, ki naj vodijo delovanje nabavnikov in naj jih kot usmeritve in primere dobrih praks primerjajo z obstoječimi, predvsem pa vpeljejo v vsakdanje delovanje vsakega izmed nas. Tako bomo naredili nabavo boljšo, profesionalnejšo in uglednejšo. Črko in duha Kodeksa s svojim delovanjem razširimo na naše dobavitelje in vse poslovne partnerje in tako po svojih močeh prispevajmo k izboljševanju delovanja oskrbnih verig in poslovnega okolja kot takšnega. Vsako dejanje pri tem šteje!

Srečko Bukovec

Predsednik strokovnega sveta ZNS

President of Expert Council

www.zns-zdruzenje.si

ETIČNI KODEKS ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

UVOD

V Etičnem kodeksu Zdrúženja nabavnikov Slovenije so zapisana pravila in usmeritve kot pomoč nabavnikom za lažje sprejemanje odločitev pri njihovem vsakodnevnem delu na osnovi temeljnih vrednot in osnovnih vodil Zdrúženja.

Etični kodeks ZNS je osnovan na **temeljnih vrednotah** Zdrúženja, ki so:

- etično in moralno delovanje,
- strokovnost in odgovornost,
- poštena konkurenca,
- trajnostno delovanje.

Etični kodeks ZNS je v celoti skladen z osnovnimi načeli, zapisanimi v Globalnem dogovoru Zdrúženih narodov in s cilji Programa OZN za trajnostni razvoj, upošteva določila konvencij Mednarodne organizacije dela, Splošne deklaracije OZN o človekovih pravicah, konvencije OZN o otrokovih pravicah, konvencije o odpravi vseh oblik diskriminacije žensk ter smernice OECD za večnacionalne družbe.

OSNOVNA VODILA

Osnovno vodilo Etičnega kodeksa ZNS je **pregledno in odgovorno** sprejemanje odločitev, ki morajo temeljiti na **jasnih, objektivnih in preverljivih** osnovah. Zato se od nabavnika zahteva integriteta, ki temelji na naslednjih vodilih:

- spoštovanje zakonodaje in predpisov,
- omejevanje osebnega interesa,
- odnos do konkurence,
- poslovna in družbena odgovornost.

CILJ

Etični kodeks ZNS smo oblikovali s ciljem, da nabavniki izkažemo svojo integriteto, upoštevamo etiko pri svojih dejanjih, smo **zaupanja in spoštovanja vredne osebe** in predstavniki podjetij ter da s spoštovanjem poštene konkurence izvajamo nabavo učinkovito na **pošten in razumen način** brez vpletanja osebnih interesov.

TEMELJNE VREDNOTE

Etično in moralno delovanje

Nabavniki delujemo pošteno in zanesljivo ter ne povzročamo drugim škode. V vseh vidikih poslovanja delujemo v dobri veri, govorimo resnico in ne zavajamo poslovnih partnerjev. Nikoli ne razkrivamo zaupnih informacij tretjim osebam (razen če zakonske ali poklicne obveznosti zahtevajo razkritje takih informacij) in ne uporabimo zaupnih informacij za osebno korist. Nabavniki se vzdržimo dejanj, ki bi lahko diskreditirala naš poklic in osebno integriteto.

Strokovnost in odgovornost

Prizadevamo si sprejemati odgovorne odločitve na podlagi znanja in izkušenj ter v vseh okoliščinah delujemo v skladu z najvišjimi standardi nabavne stroke. Redno razvijamo svoje veščine in spretnosti, širimo svoje znanje, ga delimo s svojimi kolegi nabavniki in s tem dvigujemo veljavo svojemu poklicu ter vzpodbujamo profesionalen odnos do nabave.

Naše delovanje temelji na presoji dejstev in ne na predsodkih ali lastnih interesih. Ne dovolimo si vpliva drugih in se izogibamo kakršnim koli odnosom, ki bi lahko na neustrezen način vplivali na strokovno in neodvisno presojo.

Nabavniki nikoli ne zlorabimo pogajalske moči, ki jo imamo. Uveljavljanje neupravičenega vpliva, zloraba moči in neprofesionalnost so v nasprotju z dobrimi poslovnimi praksami ali celo z zakonodajo in dolgoročno ne prinašajo podjetju koristi. Zagotavljamo skladno ravnanje z veljavno zakonodajo, spoštujemo protimonopolne predpise in predpise, ki preprečujejo omejevanje trgovinske dejavnosti.

Poštena konkurenca

Zavezani smo pošteni konkurenci, tako da vsem potencialnim dobaviteljem omogočimo enake možnosti sodelovanja pri ponudbah in izberemo dobavitelje na podlagi objektivnih meril, ki preprečujejo subjektivno izbiranje in dogovarjanje.

Trajnostno delovanje

Prizadevamo si za nabavo, ki ima pozitivne okoljske, socialne in ekonomske vplive v celotnem življenjskem ciklu (vir: ISO 20400 Trajnostna naročila). Delujemo družbeno odgovorno in prispevamo k trajnostnemu razvoju z zagotavljanjem odgovorne porabe in proizvodnje.

OSNOVNA VODILA ETIČNEGA KODEKSA ZNS

Zakonodaja in predpisi

Delujemo v skladu z veljavnimi zakoni in jih upoštevamo pri svojem delovanju. Vsako kršenje zakonских predpisov in ostalih predpisov, ki urejajo področje nabave, je nesprejemljivo in prepovedano.

2

Poslovne partnerje obravnavamo spoštljivo. Spoštujemo vse dogovorjene in podpisane pogodbe.

Nasprotujemo kakršnikoli diskriminaciji ali nadlegovanju glede na raso, etnično pripadnost, spol, vero ali ideologijo, invalidnost, starost, spolno identiteto, politično prepričanje ali na sindikalno delovanje.

Osebni interes

Nabavniki imamo ničelno toleranco do korupcije v kakršni koli obliki ter spoštujemo protikorupcijsko zakonodajo in interne akte delodajalca. Od svojih poslovnih partnerjev ne sprejemamo daril, pogostitev, uslug ali storitev, ki bi lahko vplivale na naše mnenje in odločitve o poslovnem sodelovanju oziroma omajale našo presojo in integriteto.

Naše delovanje ne sme biti nikoli v potencialnem ali dejanskem konfliktu z interesi delodajalca.

V nobenem primeru ne sprejememo daril, če:

- to prepoveduje delodajalec v internih pravilih podjetja,
- ocenjujemo, da je darilo namenjeno vplivanju,
- so to gotovina, vrednostni boni, vstopnice ali karkoli drugega, kar je zamenljivo za gotovino (žlahtne kovine, predmeti ...),
- gre za donatorska ali sponzorska sredstva, ki niso odobrena s strani vodstva podjetja,
- je dobavitelj v procesu oddajanja ponudb.

Nabavnikom ni dovoljeno sprejeti ponudbe, obljube ali kakršne koli nezakonite ugodnosti v zvezi s poslovanjem – neposredno ali posredno. Gotovinska plačila ali druge ugodnosti z namenom vplivanja na odločitve ali pridobivanja nezakonite prednosti niso dovoljeni. Vsaka ponudba, ugodnost, vabilo ali darilo mora biti v skladu s tem kodeksom in z veljavnimi predpisi.

Svojega poklicnega položaja ne izrabljamo tako, da bi zahtevali, sprejeli ali obljubili korist zase, za družinske člane ali druge osebe.

Pogostost in obseg sprejetja gostoljubja s strani dobaviteljev morata biti v skladu s tovrstno kulturo lastnega delodajalca. Nabavniki smo posebno pozorni na tovrstne ugodnosti v procesu povpraševanja, raziskovanja trga in zbiranja ponudb. V tem primeru se je najbolje izogniti kakršnemu koli gostoljubju s strani dobaviteljev in se odpovedati vsem morebitnim darilom, ne glede na njihovo vrednost.

Odnos do konkurence

Spoštujemo pošteno konkurenco ter s tem zakonodajo in pravila, ki na eni strani uveljavljajo in spodbujajo konkurenco, na drugi strani pa prepovedujejo dogovarjanje in določanje cen ter monopolno delovanje.

Poslovna in družbena odgovornost

a) Zagotavljanje odgovorne porabe in proizvodnje

Nabavniki stremimo k trajnostnemu upravljanju in uporabi naravnih virov ter si prizadevamo za zmanjševanje nastalih odpadkov, in sicer s preprečevanjem njihovega nastajanja ter s spodbujanjem k ponovni uporabi in recikliranju.

3

Skrbimo za okolju prijazno ravnanje s kemikalijami in vsemi odpadki skozi celoten življenjski cikel. Cilji Programa trajnostnega razvoja Združenih narodov so osnovna načela našega delovanja. Spodbujamo aktivno sodelovanje z dobavitelji pri oblikovanju okoljsko odgovornih dobavnih verig, tako da vplivamo na oblikovanje proizvodov, storitev in procesov z minimalnimi negativnimi okoljskimi odtisi.

b) Prisilno delo

Zavračamo vsakršno prisilno delo in spoštujemo listine Združenih narodov o človekovih pravicah in pravicah otrok. Izrecno podpiramo Konvencijo o minimalni starosti za zaposlitev in Konvencijo o prepovedi in takojšnjem ukrepanju za odpravo najhujših oblik dela otrok. Kadar nacionalni predpisi določajo strožje ukrepe, imajo ti predpisi vedno prednost pred mednarodnimi konvencijami.

c) Obravnava zaposlenih

Zavzemamo se za zaščito zaposlenih in njihovo zdravje pri delu ter podpiramo ukrepe za izboljšanje delovnega okolja tako v lastnih podjetjih kot tudi pri poslovnih partnerjih.

Prav tako ne sodelujemo s podjetji, ki ne plačujejo svojih delavcev ali dajatev, ali s tistimi, ki diskriminirajo svoje zaposlene.

č) Obravnavanje zaupnih informacij

Spoštujemo zaupnost informacij in se izogibamo kakršnemu koli deljenju informacij, ki bi lahko slabo vplivale na posel ali celo povzročile njegovo neskladenje. Pristranske in škodljive odločitve smo v pisni obliki dolžni razkriti vodstvu podjetja. Če nabavnik ne more sam presoditi, ali gre za zaupne informacije ali ne, je dolžan pridobiti stališče vodstva podjetja.

Še posebej to velja za poslovno občutljive informacije, ki jih moramo skrbno čuvati in jih ne smemo uporabiti bodisi v lastno korist bodisi z namenom oviranja konkurence ali jih v kakršni koli obliki posredovati ostali zainteresirani javnosti brez pisnega dovoljenja vodstva. Če gre za deljenje informacij dobavitelja, moramo od njega pridobiti pisno soglasje.

Zaupne informacije in zaupni dokumenti se lahko razkrijejo tretjim osebam le z izrecnim predhodnim soglasjem ali sodnim nalogom.

d) Družbeni mediji

Pri uporabi družbenih medijev nabavniki upoštevamo stališča in interese drugih tudi takrat, ko izražamo osebna mnenja. Na osnovi svojega položaja v družbi skrbno ocenimo, ali in kaj lahko objavimo kot zasebniki.

Združenje nabavnikov Slovenije poziva člane, naj aktivno delijo načela in duh Etičnega kodeksa z dobavitelji in ostalimi poslovnimi partnerji ter s tem prispevajo k njihovi najširši uporabi v poslovnem okolju, v katerem delujejo.

Spoštovanje temeljnih vrednot ZNS in izpolnjevanje osnovnih vodil Etičnega kodeksa ZNS morata postati sestavni del načina razmišljanja in delovanja nabavnikov in članov ZNS pri vsakodnevnem delu.

V Ljubljani, 3.5.2019

VAŠ POSEL NI PRIDOBIVANJE ELEKTRIČNE ENERGIJE - ALI PAČ?

Vsako podjetje ima na trgu svoje poslanstvo, svoj zakaj. Z reševanjem problemov na določenem področju skuša lajšati bolečine svojim kupcem ali uporabnikom storitev in s svojim ravnanjem poskrbeti za boljši svet.

V času, ko se soočamo s podnebno krizo — da, prav ste prebrali, britanski Guardian je pred nekaj tedni v novih slogovnih smernicah svojim piscem priporočal uporabo terminov, kot so podnebna kriza in globalno pregrevanje — pa bi si podjetja morala prizadevati za zmanjšanje negativnih vplivov na podnebje in skušati prispevati čim večji delež k zagotavljanju prihodnosti našega planeta, da ga bomo vrnila našim zanamcem v čim boljšem stanju.

Mladi aktivisti po vsem svetu od nas zahtevajo odgovornejše ravnanje, nihče med nami pa ni premajhen ali prešibak, da bi prispeval k skupnemu cilju.

In kako lahko vaše podjetje prispeva k ohranitvi okolja? Prvi korak je — energija. Ne pričakujemo, da boste zmanjšali uporabo električne energije, saj je ta potrebna v vsaki fazi vaših razvojnih in proizvodnih procesov. Lahko pa se odločite za **energetsko samooskrbo**.



GEN-I, trgovanje in prodaja električne energije, d.o.o.

Imate veliko strešnih površin na objektih vašega podjetja? Zakaj ne bi na njih postavili lastne sončne elektrarne, s katero boste potrebno električno energijo za lastno uporabo pridelali sami, višek pa prodali na trgu po tržnih cenah in tako ob pozitivnem prispevku k boljšem svetu tudi zaslužili!

Če kdaj, potem je zdaj pravi čas za investicijo v sončno elektrarno, saj so trenutno **stroški postavitve sončne elektrarne trikrat nižji kot še pred desetimi leti**. Sonca je dovolj za vse, ne povzroča hrupa in emisij, naša dežela je z njim lepo obsijana. Cene na trgu električne energije nihajo in z lastno elektrarno si boste **zagotovili stabilnost**. In ker lahko samo še do 26. julija letos prijavite projekt za pridobitev **ne-povratnih kohezijskih sredstev**.

Osveščene svetovne politike in strategije podjetij, ki gledajo naprej, se zavzemajo za povečanje proizvodnje energije iz obnovljivih virov, ti pa predstavljajo že četrtno svetovnih zmogljivosti oziroma 2300 GW. V zadnjih desetih letih se je poraba obnovljivih virov podvojila, samo v Sloveniji pa je bilo v tem času postavljenih več kot 3400 sončnih elektrarn nazivne moči več kot 260 MW.

Vaš posel morda ni pridobivanje električne energije in trgovanje z njo, lahko pa to postane. Za več informacij in pripravo ponudbe za poslovne uporabnike kontaktirajte vašega skrbnika v družbi GEN-I ali se nam oglasite na **sonce@gen-i.si** ali na **080 1558**.



IZZIVI INFORMATIZACIJE STRATEŠKE NABAVE

Strateška nabava kot proces nenehnega izboljševanja nabavnih aktivnosti podjetja

Medtem ko se operativna nabava ukvarja z vsakodnevnimi transakcijami kot so izdajanje naročil in spremljanje njihove realizacije, se strateška nabava osredotoča na načrtovanje strategij naročanja, razvoj odnosov z dobavitelji, pogajanja in standardizacijo ter skladnostjo nabavnih pogodb.

Za opredelitev optimalnih strategij naročanja je ključnega pomena dobro poznavanje kategorij blaga in storitev, ki jih družba nabavlja, zahtevanih količin in njihove razpoložljivosti na trgu.

V idealnih razmerah, ko za nakup velikih količin neke kategorije blaga obstaja dovolj veliko število dobaviteljev, je lahko tako blago zelo dober kandidat za optimizacijo preko procesov pridobivanja (angl. Sourcing), saj bodo imeli prihranki velik vpliv na zmanjšanje skupnih stroškov. Pri nakupu take vrste blaga lahko podjetje s pomočjo kupne moči preko več krogov pogajanj in na koncu (obratnih) dražb doseže najboljšo možno ceno.

Na drugi strani nabavnega spektra so redke dobrine, ki jih lahko dobavi le omejen nabor dobaviteljev, tista ključna kategorija, kjer so moramo osredotočiti na vzpostavitev partnerskega odnosa z dobavitelji. Samo partnerski odnos nam lahko dolgoročno zagotovi pričakovano kakovost in zanesljivost dobav po najnižjih možnih cenah.

V praksi je seveda večina primerov nekje vmes med navedenima skrajnostima. Ravno zato si moramo prizadevati, da vsaj za bistvene kategorije blaga poiščemo optimalne nabavne strategije.

Izzivi nabave z vidika informatizacije

Rezultati raziskave The Deloitte Global CPO Survey 2016 kažejo, da se je več kot 60% podjetij znašlo v podobnih situacijah, ki predstavljajo velike izzive za informacijsko podporo funkciji nabave:

- Povečuje se število dobaviteljev.

Nenehno iskanje novih inovativnih dobaviteljev je bistveno za ohranjanje konkurenčnosti in razvoj. O njih moramo pridobiti vse relevantne podatke, jih evidentirati, z njimi skleniti pogodbe, itd. Obenem proces upravljanja z dobavitelji prevzema pomembnejšo vlogo v organizacijah, s poudarkom na stalnem preverjanju skladnosti dobavitelja z zahtevami zakonodaje, z zahtevami naših kupcev, z našimi internimi predpisi in usmeritvami. Nenazadnje je potrebno poskrbeti za redno spremljanje »zdravja« dobavitelja, njegovega finančnega stanja, pa tudi vseh drugih informacij o njem, ki so za našo družbo pomembni.

- Povečuje se število in količina različnih podatkov, ki jih spremljamo o dobaviteljih in artiklih.

Spremembe, ki se dogajajo po eni strani z artikli (konec življenjske dobe, pojav novih artiklov, izvedb, različic, revizij, itd.), ter po drugi strani z dobavitelji (poslovne združitve, prevzemi, reorganizacije, ukinitve programov, sprememba proizvodnih lokacij, itd.), so stalen izziv za zagotavljanje primerne kakovosti podatkov v računalniškem sistemu. Hkrati predstavljajo izziv za izvedbo strateškega pridobivanja in za učinkovito in skladno operativno nabavo.

- Nove zahteve na področju pridobivanja nabavnih virov so povečale količino dela oddelkov strateške nabave.

Na podlagi potreb po naročanju in ob podrobnem poznavanju dobaviteljev družba izbere optimalno strategijo za določeno kategorijo naročil. Več različnih postopkov pridobivanja pomeni več dela s pripravo zahtev za ponudbe (RFx), vabljenja dobaviteljev, sprejemanja ponudb, ocenjevanja in izbire ponudb. Ob tem se poveča potreba po komunikaciji tako interno v podjetju, kot tudi med dobavitelji in nami. Skupaj z večjo kompleksnostjo nabavnih trgov in poslovanja to pomeni, da je treba narediti več v krajšem času in z manjšimi sredstvi. Brez povečanja števila zaposlenih ali boljše informacijske podpore to ni več mogoče.

- Preveč nabavnih transakcij se še vedno izvaja brez pogodb.

Brez orodij za proaktivno upravljanje pogodb v celotnem življenjskem ciklu (vključno z avtorizacijami, odobritvami in prejemanjem opozoril o prenehanju veljavnosti pogodb, da se jih lahko pravočasno odobri) oddelek strateške nabave čedalje težje izpolnjuje svojo glavno nalogo in odgovornost: upravljanje odnosov z dobavitelji.

Transformacija nabave je kontinuiran proces

Potovanje se začne z osnovami – z racionalizacijo in avtomatizacijo transakcijskih postopkov od vnosa zahtev za nabavo, naročil do prevzema na zalogo in knjiženja prejetih računov. Ta del ima večina podjetij solidno podprt z obstoječimi ERP rešitvami.

Sodobne rešitve omogočajo nadgradnjo procesa v smislu avtomatizacije knjiženja prejetih računov (angl. Automated Invoice Processing), ki poteka tako, da se račun v PDF obliki pošlje v oblak, ki nato z optičnim branjem prepozna attribute in jih nato samodejno poknjiži v računovodski modul. Zanesljivost teh sistemov postaja zavidljivo visoka in se lahko uporabi tudi v kombinaciji z obstoječimi ERP sistemi ter najame v obliki storitve v oblaku.

V večini podjetij so možne izboljšave na področjih racionalizacije pogajanj z dobavitelji, izbire in upravljanja odnosov s dobavitelji ter upravljanja in izvedbe pogodb. Proces mora biti kontinuiran, do izboljšav pa lahko pridemo z naslednjimi koraki:

- Svoje procese v nabavi moramo poenostaviti s standardiziranimi predlogami v orodjih, ki uporabnikom omogočajo sodelovanje pri pripravi postopkov pridobivanja ter odobravanje s strani pristojnih oseb. To nam bo omogočilo hitro pripravo in izvedbo postopkov, dobaviteljem pa neposredno sodelovanje z nami in predložitev ponudb z uporabo njim namenjenih portalov.
- Postopek sklepanja pogodb moramo standardizirati in uporabljati vnaprej pripravljene in odobrene predloge, ki so skladne z in hkrati podpirajo naše poslovne usmeritve (npr. plačilne roke, garancije, paritete dobav, ipd.). Med pogajanjem lahko hitro ugotovite odstopanja od standardnih členov, tako da lahko pregledovalci hitro ugotovijo tveganja, naredijo potrebne spremembe in pravočasno pridobijo odobritve morebitnih odstopanj od standarda.
- Postopki kvalifikacije dobaviteljev morajo biti v skladu z vašimi programi za upravljanje dobaviteljev. Njihov cilj je, da nas vodijo v sprejem boljših odločitev pri izbiri dobaviteljev. Sistem mora omogočati

takojšnje obveščanje nabave, ko kvalifikacije nekega dobavitelja potečejo ali ko so na voljo nove informacije, ki bi lahko vplivale na kvalifikacije, zmogljivosti ali tveganje povezano z njim.

Sodobne računalniške rešitve za strateško nabavo omogočajo učinkovito upravljanje strateških procesov nabave. Prinašajo enostavno pripravo zahtevkov za ponudbo in vrednotenje ponudb v timskem okolju ter omogočajo popolno avtomatizacijo pogajalskega procesa z dobavitelji prek sodobnih spletnih komunikacij, družbenih omrežij ter interaktivnih portalov dobaviteljev.

Današnje rešitve so na voljo v obliki storitev v oblaku, uvedejo se lahko v kratkem času in ne zahtevajo posegov v osnovni ERP sistem podjetja. Ne omogočajo samo razširitev v smeri mobilnih aplikacij, ampak tudi v smeri skrajne poenostavitve uporabniškega vmesnika v obliki ti. klepetalnih robotov (angl. ChatBot) z uporabo priljubljenih programov za klepet (Messenger, WhatsApp, ipd.).

Uporaba tehnologije ne sme biti sama sebi namen. Nabavnemu oddelku mora pomagati, da (p)ostane pomemben strateški partner ne samo pri ustvarjanju dodane vrednosti, ampak predvsem pri inovativnem razvoju podjetja.

Simon Jurečič, OSIR – ERPIS, d.o.o.

<https://www.sodobna-nabava.si>



Na spletnem portalu **LinkedIn** imamo aktiven profil Združenja nabavnikov Slovenije – ZNS:

<https://www.linkedin.com/company/zdruzenje-nabavnikov-slovenije/>

Na profilu sledite informacijam, povezanim z nabavno funkcijo - od dogodkov, katere organizira ZNS samostojno ter v sodelovanju z EIPM in IEDC ter do ostalih zanimivih informacij s področja transformacije in digitalizacije nabave.

S pomočjo LinkedIna želimo povečati prepoznavnost nabavne funkcije v podjetjih ter še bolj aktivno povezovati mrežo nabavnikov, ne glede na panogo, s katero se vaše podjetje ukvarja.

Vabljeni torej, da odklikate na LinkedIn profilu ZNS, kjer vas bodo redno pričakale zanimive vsebine.



ČETRTEK, 3.10.2019

Kongresni center Brdo, Brdo pri Kranju

NABAVNI VRH 2019

TRENDI IN NAPOVED GIBANJA CEN ZA 2020

ČETRTEK, 21.11.2019

STROKOVNI POSVET

**ETIKA V ODNOSU KUPEC:DOBAVITELJ IN
INTELEKTUALNA LASTNINA**



IFPSM WORLD SUMMIT 2019

Mombasa • Kenya

10th - 13th September

PrideInn Paradise Beach Resort

Sustainable Procurement and Supply Chain Practices for the 21st Century

- Network with Professionals from 45 countries • World Class Speakers
- Insights on Trends and Future of Procurement and Supply Chains



IFPSM
INTERNATIONAL FEDERATION OF PURCHASING & SUPPLY MANAGEMENT



International Federation of Purchasing and Supply Management



**IFPSM WORLD
SUMMIT 2019**

Mombasa • Kenya
10th - 13th September

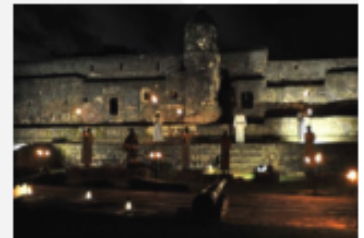
See the value creation potential of Sustainable Procurement and Supply Chain Management.

Listen to high level presentations from industry and academic experts.

Network with professionals from 45 countries.

Interact with leading personalities and institutions in the field of procurement and supply chain management.

Visit Kenya - the world's leading Safari destination



KEY PRESENTERS

Bernard Gracia

President
The European Institute of Purchasing Management (EIPM)

Bhaiji Aunali Taiyabai Kamruddin

Regional Director Corporate Development and External Affairs - East Africa
Bollere Logistics

Horst Wiedmann

President
German Association for Supply Chain Management, Procurement and Logistics (BME)

Bramuel Mwalo

Director of Africa Business/ Country MD,
Kountable Inc - Kenya

Prof. Olinga Ta'eed

Director
Center for Citizenship, Enterprise and Governance - UK

Dr. Levi Kabagambe,

Director
Public Procurement and Disposal of Public Assets Authority (PPADA) - Uganda

Scott Dicken

Director
Charles Kendall Consulting - UK

Charity Sackitey

Managing Director
Barry Callebaut Ghana Limited

Dorottya Nagy-Józsa

CEO/Founder - Y2Y Business Coaching, and President Elect - International Coaching Federation, Hungarian Chapter

Tom Achoki, MD, PhD, MBA

Co-founder and Chief Business Officer
Mass Sciences- Massachusetts, USA

Dorothy Ooko

Head of Communications & Public Affairs
Sub-Saharan Africa - Google

Sylvia Mulinge

Chief Customer Officer
Safaricom - Kenya

PMI Slovenija

Ponovna umiritev proizvodnega PMI

Ključni podatki:

- **PMI maj 2019 = 51,9**
(april 2019 = 61,4)
- Zmanjšanje proizvodne aktivnosti
- Stagnacija novih naročil
- Zmanjšanje nakupov
- Padec zalog končnih produktov

voznih naročil, ki znaša 56,5 in je vrednost novih naročil v celoti dvignil rahlo nad vrednost 50.

So pa podjetja zabeležila zmanjšanje nakupov ter prilagodila proizvodnje aktivnosti in zmanjšala zaloge gotovih produktov.

Komentar

Prilagoditev slovenskega proizvodnega PMI gre pripisati nemškemu PMI, ki je že od meseca januarja 2019 pod mejo 50 točk, medtem ko je italijanski PMI pod mejo 50 že od lanskega oktobra. Skupni EU proizvodni PMI pa je pod mejo 50 od letošnjega februarja.

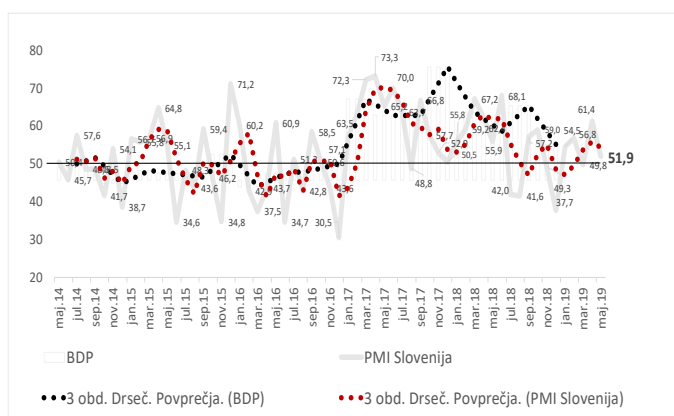
Nemški proizvodni PMI se je ustavil na 44,3 točke (april 44,4), medtem ko znaša kompozitni PMI Nemčija 52,4 (april 52,2). Proizvodni EU PMI se je ustavil na 47,7 točke (april 47,9), medtem ko znaša kompozitni PMI za EU območje 51,6 točke (april 51,5).

Kljub vsem trgovskim vojnem, ki jih zagovarja in izvaja ameriški predsednik Trump, se je proizvodni PMI ZDA znašel na 116 mesečnem dnu (skoraj 10 let) in znaša 50,6 točke (april 52,6).

Tudi japonski PMI je padel pod mejo 50 in znaša meseca maja 49,6 točke (april 50,2).

Združenje nabavnikov Slovenije

Zgodovinski pregled



Povzetek

Proizvodni PMI je meseca maja pričakovano padel iz aprilske vrednosti 61,4 točke na 51,9 in s se s tem prilagodil razmeram na evropskem trgu.

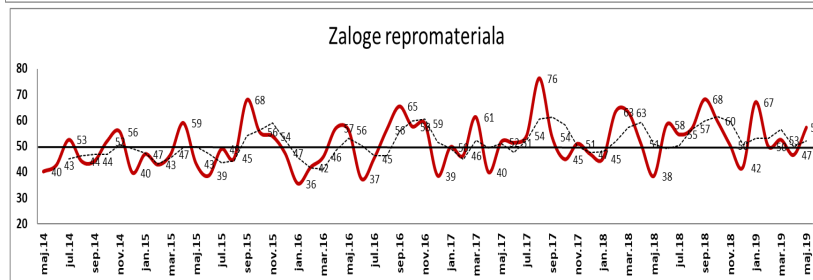
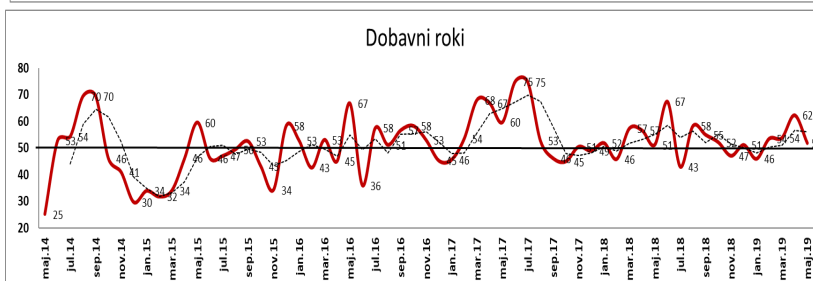
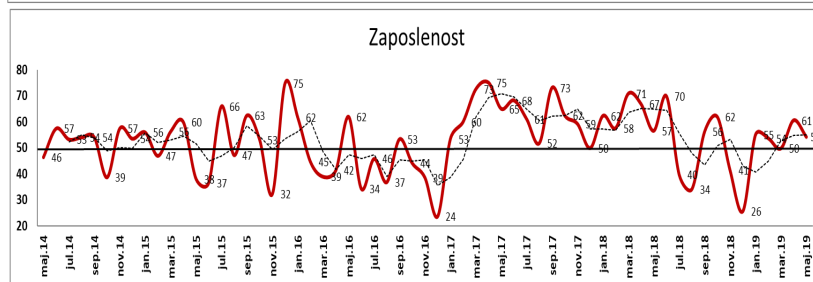
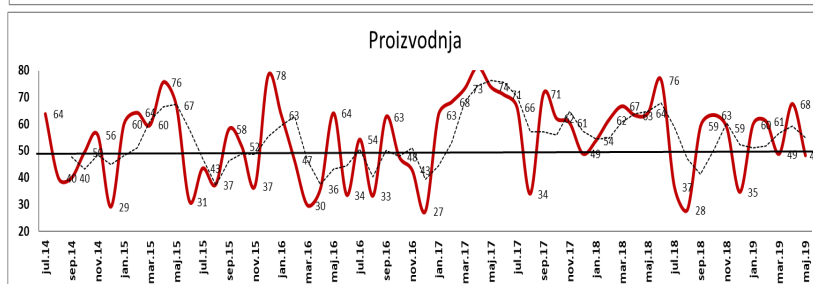
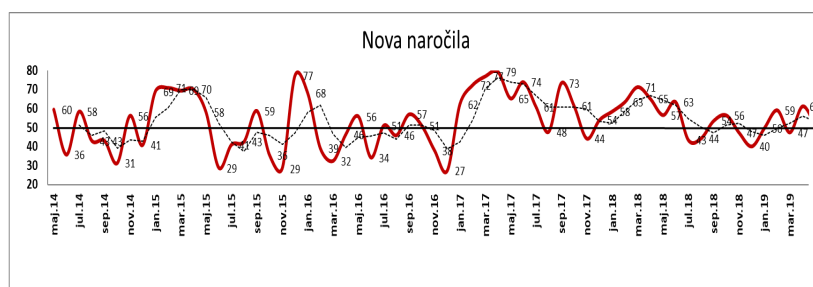
Vsi pomembni podindeksi so se praktično prilagodili razmeram na trgu, le morda z izjemo indeksa zaposlovanja, ki se je ustavil pri 54,3 točke in indeks iz-

Purchasing Managers Index®

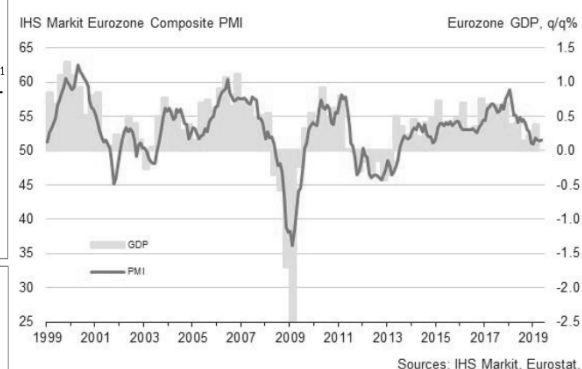
Objava: junij 2019

PMI Slovenija

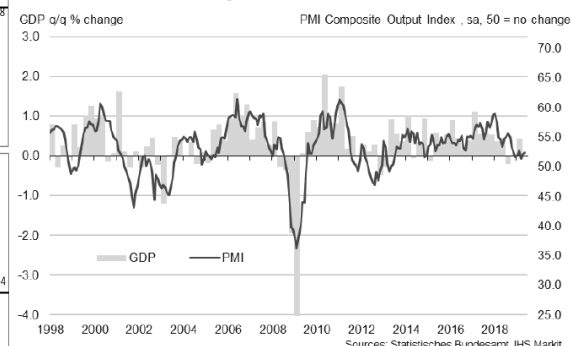
Gibanje posameznih ključnih kazalcev za izračun vrednosti PMI in gibanje PMI v ostalih velikih svetovnih ekonomijah in državah sveta



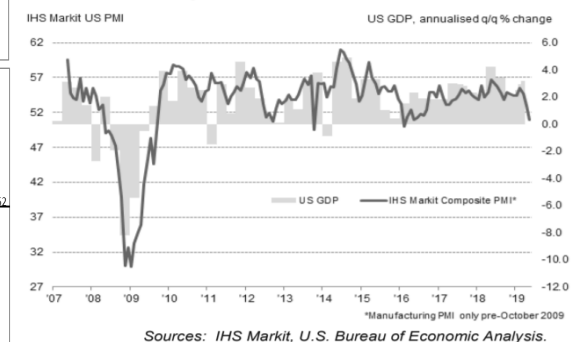
IHS Markit Eurozone PMI and GDP



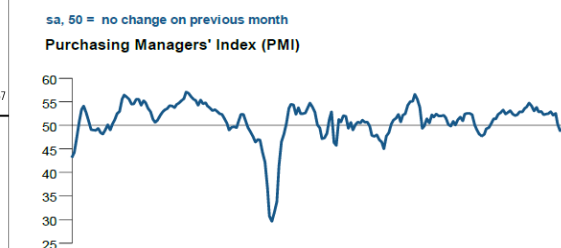
IHS Markit Germany Flash PMI



IHS Markit Composite PMI and U.S. GDP



Nikkei Flash Japan Manufacturing PMI





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
Dr. Marko Budler
Tina Pirnat
Jani Ločičnik

Urednik e.časopisa

Uroš Zupančič

Zlata sponzorja



Sponzor



Partnerji



GOSPODARSKA ZBORNICA
DOLENJSKE IN BELE KRAJINE

