



JAČANJE KONKURENTOSTI

Šesti Dan dobavljača i partnera Ericssona Nikole Tesle održan je 29. svibnja 2012. godine u kompanijskim prostorima. Okupio je sve ključne kompanijske dobavljače i partnere na temu jačanja konkurentnosti te aktivnosti koje poduzimamo da bismo se što brže prilagodili tržišnim prilikama i izazovima te regulatornim promjenama vezanim uz ulazak Hrvatske u EU. Velikom broju okupljenih dobrodošlicu je poželio moderator događanja Zoran Zorić, rukovoditelj Strateške nabave u Ericssonu Nikola Tesli.

ZAJEDNIČKI DO RASTA POSLOVANJA



Rafal Rybkowski, direktor Financija izlagao je na temu „Učinkovitost uvijek pobjeđuje“. Uz kratko predstavljanje

globalnih trendova u kojima dominira podatkovni promet putem mobilnih uređaja i sve veći broj povezanih uređaja predstavio je solidne kompanijske rezultate u 2011. godini. Istaknuo je važnu ulogu partnerstva, učinkovitosti, uvjeta poslovanja i b2b odnosa koji su neke od ključnih pretpostavki za kompanijsko poslovanje. Stoga je pozvao dobavljače i partnere na proaktivnost i kvalitetnu suradnju usmjerenu ka zajedničkom rastu poslovanja i dobrim financijskim rezultatima.

TRENDOVI

Ivan Lupić, odgovoran za komunikacijske usluge u Ericssonu Nikoli Tesli govorio je o konkurentnosti u ICT industriji. Barijere



za ulazak u ovu industriju sve su manje što znači ulazak sve većeg broja igrača i sve veću konkurenciju te nesigurnost položaja.

Vidljiv je porast podatkovnog prometa putem mobilnih uređaja uz golem broj povezanih uređaja koji nezaustavljivo raste. Prijenos raznih sadržaja dovodi do problema kapaciteta u mobilnim mrežama, a cijena usluga pada. Iz tih se razloga operatori odlučuju na različite uštede, od partnerstva u nabavi, *outsourcinga* mreža do njihovog dijeljenja. U ovom zahtjevnom okruženju naš je cilj imati najbolje proizvode i usluge u industriji, povećati broj usluga koje operatori nude svojim kupcima i na taj način pomoći i njihov rast i profitabilnost, a u svemu tome nam mogu pomoći naši partneri i dobavljači.

ODABIR I PROCJENA DOBAVLJAČA

Zoran Zorić govorio je o kriterijima procjene, odabira i praćenja učinkovitosti dobavljača. Predstavio je sveobuhvatne

postupke koji se provode. Odabir dobavljača temelji se na zahtjevnim kriterijima, od referenci, boniteta do visokih etičkih standarda u poslovanju. Naravno, ključni su komercijalni uvjeti poput cijena, ukupnog troška vlasništva, uvjeta plaćanja, rokova isporuke, kvalitete, ugovornih penala i drugih



TEKST: Stanislav Marušić
FOTO: Ljiljana Podrepšak

uvjeta. Status preferiranog dobavljača valja njegovati jer se kontinuirano prati njihova učinkovitost uz česte samoprocjene i *audite*. Vrlo je važna komunikacija kompanije i dobavljača, a u 2012. će doći do niza noviteta koji proizlaze iz zakonodavnog okvira. Tako se pruža i mogućnost financiranja dobavljača u pojedinim projektima od zajedničkog interesa, kao i uvođenje e-fakture. Otvara se niz mogućnosti koje mogu olakšati suradnju i stoga je važno da naša kompanija i njezini dobavljači i partneri uložite potrebne napore kako bismo ih realizirali na obostrano zadovoljstvo i efikasnije poslovali.

ULAZAK U EU

Zorica Kučić Vitaljić, savjetnica u Udruzi hrvatskih izvoznika s dugogodišnjim carinskim iskustvom te aktivna sudionica u



pregovorima vezanim uz Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) te Srednjoeuropski ugovor o slobodnoj trgovini – CEFTA govorila je na temu „Hrvatska - EU - CEFTA: Carinske prilagodbe“. Ulazak u EU nosi mnoge prilagodbe i poduzeća moraju biti dobro upoznata s njima kako bi mogla iskoristiti prednosti ovih promjena, a prilagoditi poslovanje u segmentima gdje je potrebno. Uz niz konkretnih podataka skup je uputila i na korisne internetske izvore jer tema je vrlo opsežna i zahtijeva značajno posvećivanje pažnje.