

UČNI NAČRT PREDMETA / COURSE SYLLABUS

Predmet:	Nabava
Course title:	Purchasing

Študijski program in stopnja <i>Study programme and level</i>	Študijska smer <i>Study field</i>	Letnik <i>Academic year</i>	Semester <i>Semester</i>
Menedžment kakovosti Dodiplomski (prva)	Program nima smeri	2.	3.
Quality Management Undergraduate (First)	The program has no study fields	2	3

Vrsta predmeta / Course type:	Obvezni	Required
--------------------------------------	---------	----------

Univerzitetna koda predmeta / University course code:	011013-02
--	-----------

Predavanja <i>Lectures</i>	Seminar <i>Seminar</i>	Sem. vaje <i>Tutorial</i>	Lab. vaje <i>Laboratory work</i>	Teren. vaje <i>Field work</i>	Samost. delo <i>Individ. work</i>	ECTS
30	-	45	-	-	105	6

Nosilec predmeta / Lecturer:	mag. Božidar Huč	Božidar Huč, MSc
-------------------------------------	------------------	------------------

Jeziki / Languages:	Predavanja / Lectures:	Vaje / Tutorial:
	Slovenski, angleški	Slovenski, angleški
	Slovenian, English	Slovenian, English

Pogoji za vključitev v delo oz. za opravljanje študijskih obveznosti:

- Vpis v 2. letnik študija.
- Študent/študentka mora pred pristopom k izpitu pripraviti in zagovarjati empirično seminarsko nalogo.

Prerequisites:

- Enrolment in the second year of study.
- The student must prepare and defend an empirical seminar paper as a prerequisite for the final exam.

Vsebina:

1. Vloga in pomen menedžmenta nabave
2. Partnerstvo z dobavitelji..
3. Nabava in ostale poslovne funkcije.
4. Raziskovanje nabavnih trgov.
5. Posebnosti v nabavi.
6. Obvladovanje kakovosti v nabavi.
7. Ocena in izbor dobaviteljev.
8. Obvladovanje procesa dobavitelja.
9. Kakovost vhodnih materialov.
10. Merjenje uspešnosti dobavitelja.
11. Reševanje reklamacij. Plan napredka.
12. Primeri dobrih praks.
13. Vidik obvladovanja nabave v modelih, standardih in metodah celovite kakovosti in poslovne odličnosti.

Content (Syllabus outline):

1. Role and importance of purchasing management.
2. Partnership with suppliers.
3. Purchasing and other business functions.
4. Researching purchasing markets.
5. Special features in purchasing.
6. Quality control in purchasing.
7. Evaluation and selection of suppliers.
8. Supplier management process.
9. Quality of input materials.
10. Measuring supplier performance.
11. Resolving complaints. Plan of progress.
12. Examples of good practice.
13. Aspects of purchase management models, standards, and methods of total quality management and business excellence.

Temeljna literatura in viri / Readings

Obvezna literature / Required reading(s):

- van Weele, A. J. (1998). *Nabavni management: Analiza, planiranje in praksa*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Ishikawa, K. (1987). *Kako celovito obvladovati kakovost: japonska pot*. Ljubljana: TZS.
- Završnik, B. (2005). *Management nabave*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.

Dodatna – dopolnilna / Recommended reading(s):

- Huč, B. (2002). *Ocenjevanje dobaviteljev*. Zbornik predavanj 06. junij 2002. Ljubljana: ZTI – Zavod za tehnično izobraževanje.
- Maass, R. A., Brown, J. O., & Bossert, J. L. (1990). *Supplier Certification: A Continuous Improvement Strategy*. Milwaukee: ASQ Quality Press.
- Campanella, J. (1999). *Principles of Quality Costs: Principles, Implementation, and Use* (3. izd.). Milwaukee: ASQ Quality Press.
- Conti, T. (1998). *Samoocenjevanje družb*. Ljubljana: DZS.
- Crosby, P. B. (1989). *Kakovost je zastonj: Umetnost zagotavljanja kakovosti*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Juran, J. M., & Godfrey, A. B. (2000). *Juran's Quality Handbook* (5. izd.). Singapore: McGraw-Hill International Edition.
- Polutnik, M. (1999). Kakovostna motivacija dobaviteljev. *Kakovost*, 2, 31–32.
- Stephon, D. M. (2002). Establishing a Supplier Quality Program. *Journal of cGMP Compliance*, 6(3), 50–87.
- Trebar, A., Brun, D., & Hribar, T. (1993). *Audit – Presoja sistema kakovosti: glede na zahteve ISO 9000*. Ljubljana: Ediling.
- Vila, A. (2000). *Organizacija v postmoderni družbi*. Kranj: Moderna organizacija.
- Žibert, B. (2008). *Strateška nabava*. Ljubljana: Planet GV.

Cilji in kompetence:

- Poznavanje in razumevanje procesov, procesno zasnovane organizacije ter sposobnost obvladovanja nenehnega izboljševanja.
- Uporaba in razvoj metod in tehnik za uspešno in učinkovito obvladovanje procesov ter nenehno izboljševanje kakovosti dela, proizvodov in storitev.
- Zmožnost vzpostavljanja in vzdrževanja kooperativnih odnosov za delo v skupini in z drugimi zainteresiranimi ter zmožnost ustvarjalnega dialoga.
- Zmožnost vzpostavljanja in vzdrževanja partnerskih odnosov z vsemi zainteresiranimi (odjemalci, zaposleni, lastniki, družbeno okolje).
- Usposobljenost za vodenje oddelka in/ali skupine, organiziranje aktivnega in samostojnega dela ter usposabljanje zaposlenih.
- Sposobnost interdisciplinarnega povezovanja znanj različnih predmetov.
- Internalizacija gradnikov sodobne organizacijske teorije, temelječe na organizaciji kot ciljno usmerjenih razmerij med ljudmi.
- Sposobnost prepoznavanja, obvladovanje in nenehnega izboljševanja procesov v organizaciji ter njihove povezave v celovit sistem procesov.
- Internalizacija odločilne pomembnosti usmeritve v zahteve in pričakovanja odjemalcev in obvladovanje temeljnih pristopov in metod trženja.
- Sposobnost prepoznavanja in obvladovanja partnerskih odnosov z dobavitelji oziroma v celotni oskrbovalni

Objectives and competences:

- Comprehending and understanding processes, process-based organizations and the ability to manage continuous improvements.
- Use and develop methods and techniques for efficient and effective process management and continuous improvement of quality of work, products, and services.
- The ability to establish and maintain cooperative relations for teamwork and with other interested individuals as well as the ability for creative dialogues.
- Ability to lead departments and / or groups, organizing active and independent tasks, and training employees.
- The ability to connect interdisciplinary knowledge from various subjects.
- Internalisation of building blocks within contemporary organization theory that is based on an organization as a target-oriented relationship among individuals and people.
- Ability to identify, control, and the continuous improvement of processes in an organization and its links to a comprehensive system of processes.
- Internalisation of decisive important directives towards the expectations of consumers and management of fundamental concepts and methods of marketing.
- Ability to recognize and manage partner relationships with suppliers and the entire supply chain, sales, and after-market.
- Knowledge and management of logistical processes

<p>verigi.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Poznavanje in obvladovanje logističnih procesov in njihove prepletenosti z ostalimi procesi v organizaciji. – Sposobnost prepoznavanja in obvladovanja ključnih vidikov ekonomske organizacije. 	<p>and their interconnectedness with other processes within the organization.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ability to identify and manage key aspects in the economics of organizations.
---	---

Predvideni študijski rezultati:	Intended learning outcomes:
<p>Študent/študentka:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Pozna in razume pomen in večplastnost procesnega pristopa pri obvladovanju nabave. – Pozna in razume vlogo nabavne funkcije v poslovnih odnosih. – Razume interakcijsko delovanje dejavnikov, ki vplivajo na uspešnost in učinkovitost nabave. – Pozna in uporablja pristope, modele in orodja za organiziranje nabavne funkcije. – Uporablja osnovna znanja in veščine s področja obvladovanja nabave. – Reflektira in kritično ovrednoti različne izkušnje iz področja obvladovanja nabave. – Proaktivno in kritično spremlja in reflektira aktualno dogajanje na področju menedžmenta nabave. – V povezavi z drugimi predmeti pozna, razume in reflektira kompleksnost strokovnih in družbenih nalog zaposlenih pri obvladovanju nabave proizvodov in storitev. – Pozna in razume umeščenost nabavne funkcije v širše družbene, kulturne in vrednotne kontekste ter z refleksijo teh kontekstov oblikuje intelektualno proaktiven odnos do sveta. 	<p>The student will:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Know and understand the multi-layered process approach in purchasing management. – Know and understand the role of purchasing in business relations. – Understand the interaction among factors that influence the success and effectiveness of purchasing. – Knows and uses approaches, models, and tools for organizing purchasing functions. – Use basic knowledge and skills from the field of purchasing management. – Reflect and critically evaluate various experiences from the field of purchasing management. – Proactively and critically monitor and reflect on current developments in the field of purchasing management. – In connection with other courses, know, understand and reflect on the complexity of professional and social tasks of employees in purchasing management of products and services. – Know and understand how purchasing fits with society in large, within the context of culture and value-laden as well as reflect from these contexts to form an intellectually active relationship to the world.

Metode poučevanja in učenja:	Learning and teaching methods:
<ul style="list-style-type: none"> – Predavanja z aktivno udeležbo študentov (razlaga snovi, pogovori, vprašanja, primeri, reševanje problemov). – Seminarske vaje v povezavi s prakso (refleksija izkušenj, projektno delo, timsko delo, metode kritičnega mišljenja, pogovori, sporočanje povratne informacije, socialne igre, ekskurzija). – Individualne in skupinske konzultacije (pogovori, dodatna razlaga, obravnava specifičnih vprašanj). – Animacija samostojnega študija in raziskovanja (motiviranje, usmerjanje, samoopazovanje, samouravnavanje, refleksija, samoocenjevanje). 	<ul style="list-style-type: none"> – Lectures with active student participation (discussions, talks, questioning, cases, problem-solving). – Seminar papers in connection to practice (reflections from experience, project work, teamwork, methods of critical thinking, talks, providing feedback, social games, excursions). – Individual and group consultations (discussions, additional explanations, discussing specific questions). – Facilitating independent study and research (motivating, directing, self-examination, self-regulation, reflection, and self-assessment).

Načini ocenjevanja:	Delež / Weight (%)	Assessment:
<p>Način (pisni izpit, ustno izpraševanje, naloge, projekt)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Pisni/ustni izpit – Empirična seminarska naloga s poročili seminarskega dela ter predstavitev naloge 	<p>60%</p> <p>40%</p>	<p>Type (examination, oral, coursework, project)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Written / Oral Exam – Empirical seminar paper with reports from seminar work and seminar paper presentation

Reference nosilca / Lecturer's references:

- HUČ, Božidar. Prepoznavanje odličnih dobaviteljev. V: ŽARGI, Darinka (ur.), DOLINŠEK, Slavko (ur.), LEKIČ, Zoran (ur.), KIAUTA, Marko (ur.), MALOVRH, Nada (ur.). Slovensko združenje za kakovost, 12. letna konferenca, Bernardin, 5. in 6. novembra 2003. S kompetentnostjo do osebne kakovosti : zbornik referatov. Ljubljana: Slovensko združenje za kakovost, 2003, str. 98-99. [COBISS.SI-ID 512161655]
- HUČ, Božidar, JEDLOVČNIK, Jernej. Stroški kakovosti kot orodje za izboljšanje procesov in konkurenčnosti organizacije. V: VUKOVIČ, Goran (ur.). 21. znanstvena konferenca o razvoju organizacijskih ved, Portorož, 27. - 29. marec 2002. Management in Evropska unija : zbornik konference z mednarodno udeležbo. Kranj: Moderna organizacija, 2002, str. 1285-1293. [COBISS.SI-ID 3561747]
- JEDLOVČNIK, Jernej, HUČ, Božidar. Presoja dobaviteljev kot orodje za izboljšanje kakovosti dobav in zmanjševanje reklamacij vhodnih embalažnih materialov. V: 22. mednarodna znanstvena konferenca o razvoju organizacijskih ved, Portorož, 26.-28. 3. 2003. Management in razvoj organizacije : zbornik 22. mednarodne znanstvene konference o razvoju organizacijskih ved, Portorož, 26.-28. 3. 2003. Kranj: Moderna organizacija, 2003, str. 317-326. [COBISS.SI-ID 1480049]
- KUKMAN, Marjan, HUČ, Božidar, JEDLOVČNIK, Jernej. ISO 9001 in dobavitelj - vpliv certificiranja dobaviteljev na kakovost dobav vhodnih materialov kupcu. V: Proceedings of the 23rd International Scientific Conference on organizational Science Development, Slovenia, Portorož, March, 24th-26th 2004. Management, knowledge and EU. Kranj: Moderna organizacija: = Modern Organization, 2004, str. 842-849. [COBISS.SI-ID 1480305]
- HUČ, Božidar. Večparametrski model ugotavljanja odličnosti dobavitelja : magistrsko delo. Kranj: [B. Huč], 2003. 144 f., graf. prikazi. [COBISS.SI-ID 3660819]
- HUČ, Božidar. Ocenjevanje dobaviteljev: zbornik predavanj, 06. junij 2002, Ljubljana. Ljubljana: ZTI - Zavod za tehnično izobraževanje, 2002. 61 str., ilustr., tabele. ISBN 961-6135-46-5. [COBISS.SI-ID118654208]