

nabavnik

e-časopis Združenja nabavnikov Slovenije

št. 3 / 2023



www.zns-zdruzenje.si



Združenje
Purchasing
nabavnikov
Association
Slovenije
of Slovenia

KAZALO

Sponzorji



Srečko BUKOVEC

Izkoristimo moč nabave za
rast, inovacije in ESG

NABAVNI VRH

Branko Žibret

Nataša KOŠNJEK JUG

Dr. Dejan Paravan - Je
energetska kriza mimo?

NABAVNI VRH

Trg elektronskih komponent

Tine ŽEHELJ, Mitja PUST

Trg odpadnih surovin

Snežana ŠUPUT GULIN

Trg jekla in jeklenih surovin

Anže ŠINKOVEC

Trg plastičnih materialov

CIRTUO

Best practice approach to
implement a CSP that converts
into actionable initiatives and
measures

Uroš ZUPANČIČ

PMI Slovenija

Izkoristimo moč nabave za rast, inovacije in ESG



Spoštovane nabavnice in nabavniki, ponovno dobrodošli na »prazniku nabavne stroke«, kot samovšečno rad imenujem naš jesenski dogodek; včeraj smo delovno praznovali 20-letnico delovanja ZNS, danes nadaljujemo s poslanstvom in že 16-ič združujemo eminentne strokovnjake, domače in iz tujine. Najlepše pozdravljam naše prijatelje, predavatelje, vrhunske nabavne strokovnjake, direktorico UMAR-ja in po dolgi odsotnosti gospoda Branka Žibreta iz Kearneya, s katerim smo za potrebe današnje uvodne teme izvedli tudi anketo o stanju nabave v slovenskih podjetjih, ter seveda italijanske kolege: gospoda Claudia Bruggia in gospo Gabreile Braga, ki bo zaradi obveznosti z nami delil svoje znanje preko ZOOM-a.

Ob naši okrogli obletnici ZNS se moramo še posebej zahvaliti kolegom nabavnikom združenja ADACI TRE VENEZIE, ki so z nami od prvega našega posveta leta 2008, ki se je v zadnjih 10 letih razvil v pomemben slovenski strokovni dogodek in prerasel samo nabavno plat; gostili smo vrhunske strokovnjake (dr. Kraljiča, dr. Potočnika, dr. Mraka, dr. Damijana in druge). Ponosni smo na sodelovanje med dvema strokovnima združenjema, ki je zgled, unikaten tudi v okviru IFPSM-a, in ponazarja duha stroke in EU – sodelovanje za skupno rast profesionalne nabave.

Lanski Vrh je bil zaradi nove, izrazito povečane dinamike geostrateških pa tudi okoljskih sprememb, ki jih je razgalil napad na Ukrajino, še

bolj dinamičen, še bolj kraj iskanja odgovorov na (takrat) res izjemno nepredvidljiv razvoj v letošnjem in naslednjih letih. Lanski uvodničar, dr. Mrak, je izredno lucidno ocenil razvoj mednarodnega okolja, v katerem delate in boste delali nabavniki; tudi zato je bil lanski Vrh ocenjen kot »brutalno odličen«. V obdobjih sprememb, ko se staro spreminja in novo še ni oblikovano in sta volatilitnost in nepredvidljivost visoki, je za nabavnike ključna sposobnost krmariti v negotovosti. Zato smo letošnjo uvodno, nosilno temo posvetili izzivom in potrebnim kompetencam nabave kot take in jo naslovili **Izkoristimo moč nabave za rast, inovacije in ESG**. Inovativnost je namreč osnova za digitalni in zeleni prehod, prvi se dogaja že dalj časa, drugi se mora zgoditi!

Preteklo leto je bilo še eno burno leto za svetovno gospodarstvo in svetovno trgovino. Čeprav se je pandemija COVID-19 začela umirjati, so mednarodno gospodarstvo preizkušale ena kriza za drugo – od vztrajne inflacije do podnebnih šokov, negotove preskrbe s hrano ter civilnih in meddržavnih konfliktov. Kljub senci naraščajočih geopolitičnih napetosti se je trgovina izkazala kot orodje, ki zagotavlja odpornost in omogoča okrevanje. Vrednost svetovne trgovine z blagom in storitvami je leta 2022 znašala rekordnih 31.400 mrd ameriških dolarjev, kar pomeni, da se deglobalizacija še ne odraža v podatkih o trgovini, vendar tveganje gospodarske fragmentacije vseeno narašča; to je resnično, čeprav je drago in zmanjšuje učinkovitost. Kljub temu da naj bi o tem še ne bilo trdnih dokazov, pa je zanimiv podatek o direktnih tujih investicijah (FDI), ki kaže, da se je v zadnjih dveh letih drastično zmanjšalo investiranje zahodnih MN's v države, ki npr. niso obsodile invazije na Ukrajino (npr. investicije v Kitajsko so iz povprečno cca 11 % v letih 2010–2019 padle na manj kot 2 %, v Rusijo na 0 % ...); friendshoring je torej v teku! K fragmentaciji pripomore tudi visoko povečanje števila izvoznih omejitev ob sicer zmanjšanju števila uvoznih barier – izvozne omejitve so se povečale za 7-krat (z 21 na 139 letno; US – tehnologije, Indija – riž, Kitajska – redke zemlje itd.). Fragmentirane oskrbne verige zahtevajo takojšnje ukrepanje in nabavniki ste pod velikimi pritiski, da najdete rešitve.

Pretresi zadnjih treh let so torej razkrili resnične ranljivosti v delovanju svetovnih dobavnih verig.

Menim, da so najresnejše težave posledica prekomerne koncentracije in ne trgovine kot take. Odvisnost od Kitajske (primeri redkih zemelj, farmacevtskih učinkovin pa tudi surovin, polproizvodov, baterij za EV itd.), če ne naštevam dalje, je enostavno prevelika. EU na tem področju zaostruje stališča do uvoza iz Kitajske – ne nazadnje se je uvoz v zadnjih 20 letih povečal za 21-krat, trgovinski deficit je v višini 400 mrd EUR zelo visok; to zahteva večjo previdnost pri strateških odločitvah EU podjetij, posledično nabavnikov.

Vendar to ne pomeni, da je način za reševanje teh težav v tem, da bi vse naredili doma – kar bi samo po sebi ustvarilo ranljivost –, temveč je rešitev v spodbujanju dobavnih verig, ki so globlje, bolj raznolike, bolj diverzificirane, manj koncentrirane. Politike ZDA in EU za zmanjševanje tveganj – t. i. derisking – so naslovile te koncentracije, odvisnosti, rešitve so pa lahko le dolgoročne; zmanjšanje tveganja pri dobaviteljih 1. reda nam nič ne pomaga, če ne zmanjšamo odvisnosti tudi od dobaviteljev 2. in 3. reda, ki so prav tako odvisni od koncentriranih dobaviteljev, npr. na Kitajskem.

Pogled na GVV se je drastično spremenil: dejstvo je, da se JIT metode niso zmogle ustrezno spopasti z istočasnimi, izrednimi motnjami tako na ponudbeni kot povpraševalni strani; JIT dobave, dolga leta izgrajevani oskrbni procesi in



odnosi med deležniki v GVV so se v zelo kratkem času v veliko primerih (veliko industrijah) obrnili na glavo. Nova usmeritev podjetij je na večanje zalog, njihovo ustrezno upravljanje postaja ključno (tudi zaradi stroškov financiranja). Ekonomska geografija je spet v ospredju – nista več ključni cena in hitrost izdobav, temveč varnost dobav!

Pandemija je bila torej sprožilec, ki je spremenil svet, v katerem živimo, in skoraj nič več ni tako, kot je bilo; v gospodarstvu se spreminjajo poslovni modeli, dobavne verige se preoblikujejo, načini poslovanja, vzorci potrošniškega vedenja. Varnost, strah pred neizdobavami (resilience) zaenkrat prevladuje v nabavi in pritiska na marže podjetij.

Na začetku letošnje jeseni se vsaj v Evropi in še posebej v Sloveniji spet kopičijo zaskrbljujoče novice:

- Nemško gospodarstvo je v recesiji, vsi indeksi poslovnih sentimentov so globoko v rdečem, obseg proizvodnje energetske intenzivnih dejavnosti je med 10 in 20 % nižji kot leta 2019, celo nižji kot v času kovida, število stečajev je na rekordni ravni, dve petini podjetij razmišlja o relokaciji v tujino ali pa so to že storila, z recesijo se spogleduje tudi Avstrija.
- Slovenija je tretja najbolj industrializirana država v EU, med najbolj izvozno usmerjenimi v EU, odvisnost od izvoza je relativno visoka in precej odvisna od nemškega povpraševanja, predvsem v segmentu B2B, torej polproizvodov, sestavnih delov itd.
- Slovenski PMI indeks posledično odraža ta dejstva v slovenski predelovalni industriji; PMI za september sicer kaže porast na 41 točk z izjemno nizkih 25. avgusta, vendar to še vedno pomeni trendno zmanjševanje proizvodne aktivnosti; kljub rasti podindeksov gospodarske aktivnosti, novih naročil in indeksa novih zaposlitev pa rastejo tudi podindeksi zalog končnih proizvodov in indeks nabavnih cen, ki je sicer edini presegel mejo 50; vsi omenjeni podindeksi kažejo na trend zmanjševanja proizvodne dejavnosti.

- Slovenija je povrh naštetega doletela še naravna nesreča biblijskih razsežnosti, in to z velikim uničenjem javnega in zasebnega premoženja, infrastrukture, podjetij. Sanacija bo draga in dolgoletna, posledično bo razvojnih sredstev manj, obdavčitev višja; posledice bodo direktne in indirektne – npr. RISK MNGMT pri kupcih bo zagotovo presojal, ali je koncentracija 80 % dobav na npr. zobnike proizvajalca KLS še vzdržna, ali je 100 % koncentracija proizvodnje posameznih programov v katerem drugem podjetju vzdržna itd.

- Inflacija v SLO in EU ostaja visoka: v SLO za september - 7,4 % (rast glede na avgust!) glede na EU 5,4 % (zmanjšanje glede na avg.); dolgoročneje višja stopnja inflacije v SLO v istem valutnem območju kot ostala EU gospodarstva pomeni povečane stroškovne pritiske, padec konkurenčnosti izvoznikov, ob limitiranih prodajnih cenah pa posledično pritisk na nabavo, da zagotovi pogoje, ki bodo omogočili pozitivno poslovanje podjetij; inflacija je v takem primeru vaš sovražnik!

Vsako leto se pogledamo v ogledalo in preverimo lanska stališča, ocene, napovedi, zaključke. Medtem ko smo predlanski popandemični Nabavni vrh 2021 zaključili z ugotovitvijo »Vstopamo v obdobje obsežnejše prenove globalnih oskrbnih verig, prioritete in cilji ter tveganja se spreminjajo«, smo Vrh 2022 zaključili z »Lahko ugotovimo, da bo normalizacija oskrbnih verig trajala precej dlje, kot pričakujemo, daleč v 2023« in še »Prišel je čas nabavnikov in uspešnost njihovega dela bo v naslednjih letih zaznamovala uspešnost podjetij!«

Mislím, da lahko ocenimo, da so bili naši pretekli zaključki pravilni!

Kaj pa za naprej?

Kateri so torej izzivi v letu 2024 za nabavnike:

- Več pozornosti bo morale biti posvečene dolžini, kompleksnosti oskrbnih verig, njeni geostrategiji z namenom zmanjšanja tveganj in povečanja odpornosti; v teku je konsolidacija oskrbnih verig (centralizacija – veliki žre-

jo manjše), prav tako regionalizacija; posledice geopolitičnih sprememb šele prihajajo in bodo dolgoročneje vplivale na delovanje podjetij.

- V težkih časih je več razlogov kot kdaj koli prej za ocenjevanje vaših strategij nabave (sourcinga); raztegnjena ali močno odvisna omrežja bodo vaše podjetje izpostavila nepotrebnemu tveganju; okrepite agilnost in odpornost vaše oskrbne verige s prilagajanjem svoje strategije nabave.
- Uveljavljanje generativne umetne inteligence v dobavnih verigah se je začelo. Ko se nove tehnologije razvijajo in se širi uveljavljanje, je ključnega pomena, da razumemo, kako se bodo te spremembe zgodile in kateri ukrepi so potrebni za izkoriščanje in vključitev tega novega vira (tehnologije) v nabavne procese. AI sicer najprej zahteva našo, človeško inteligenco kot tako in dobro digitalno opremljenost; če te še ni, je prihodnje preživetje zelo negotovo! Digitalna transformacija bo pomemben dejavnik vseh izboljšav v verigah!
- Kriza talentov v dobavni verigi: časi se spreminjajo in vrednote z njimi. To dejstvo je potrebno upoštevati; pri obeh nivojih, pri belih in modrih ovratnikih je vedno večje pomanjkanje razpoložljivosti kadrov; vodje nabave ne morete pričakovati, da boste optimizirali in zmanjšali tveganje svojih procesov, ne da bi hitro rešili ta izziv.
- Vodje oskrbnih verig so izvršni direktorji jutrišnjega dne, ne samo pri APPLU! Iz »tehnikov« se morajo spremeniti v inovatorje, in kot je dr. Kraljič poudaril na IFPSM Summitu 2023: »Nabavniki morajo postati podjetniki, delati, kot da je podjetje njihovo ...«
- Oskrbna veriga je poslovni (business) problem; motnje brez primere so v preteklih nekaj letih dvignile pomembnost dobavne verige; zato so v logistiki, načrtovanju in proizvodnji ključni poslovno kritični izzivi vaša odgovornost.
- Nabavo je potrebno spremeniti iz silosno organizirane v digitalno agilno in povezano,

celo povezovalno dejavnost, tako znotraj podjetja kot z zunanjimi deležniki; predvsem zahteve po implementaciji ESG standardov zahtevajo sodelovanje!

- Zaloge so postale ključni faktor odpornosti (spomnimo se informacij o ustavitvi avtomobilske proizvodnje zaradi poplav v KLS!), višje obrestne mere in gospodarska nestanovitnost povzročajo višje stroške; istočasno povzročajo motnje nepredvidljive, burne nakupovalne vzorce, vedenje potrošnikov je vse težje predvideti. Gospodarska nestanovitnost in pomanjkanje materiala pomenita, da so odločitve pri načrtovanju vse večji izziv; vendar lahko s pravimi digitalnimi rešitvami simulirate in izberete optimalno varianto; za optimiziranje zalog in delovanja oskrbne verige so ključni podatki, odločanje mora temeljiti izključno na podatkih.
- Blokade in ozka grla so neizogibna, lahko bodo krajši kot pandemija, verjetno pa pogostejši: povečajte prilagodljivost in odpornost, da zaščitite oskrbo pred najhujšimi motnjami, zmanjšate stroške in zadovoljite povpraševanje strank; vojne in prikrite trgovinske vojne ustvarjajo ovire za vašo oskrbno verigo, zaradi česar je obvladovanje tveganj težje kot kdaj koli prej. Še enkrat: zagotovite učinkovito upravljanje podatkov za predvidevanje in prepoznavanje rešitev, dober Risk management je pomemben, digitalizacija nujna!
- In ne pozabimo: okoljska dimenzija nabave je tu, ne šele v prihodnosti – ne samo s posledicami, ki jih prinašajo ujme, poplave, suše, požari itd., temveč tudi z zahtevami po vključitvi okoljskih parametrov v odločanje o ustreznosti, konkurenčnosti dobaviteljev (ESG, razogličanje, CBAM ...); naraščajoč poslovni, etični in zakonodajni pritisk za doseganje ESG ciljev je pomemben bolj kot kadarkoli. Trajnostna preobrazba bo ključna glede na to, da je univerzalni izziv človeštva – in oskrbovalne verige so jedro tega.
- Vpliv in odgovornost nabave za stroške in pritiski za njihovo zniževanje bodo kritično pomembni, glede na to, da bo doseganje omenjenih treh transformacij (digitalne z AI,

večje odpornosti, trajnostne) imelo pomemben vpliv na skupne stroške podjetja.

In še bi lahko našteval; vendar nestabilnost, kompleksnost, negotovost izida politik centralnih bank za zmanjševanje inflacije, geopolitična zaostrovanja, klimatske katastrofe, energetska tranzicija so okolje, ki ga živijo nabavniki v zadnjem obdobju. Smo očitno v obdobju t. i. permanentne in polikrize.

Kompleksnosti se torej povečujejo, kompleksnost pa se najučinkoviteje zmanjša z ustreznimi informacijami. Nabavni vrh je v takih razmerah nepogrešljivo orodje nabavne skupnosti za izmenjavo mnenj o razmerah v gospodarstvu, za analizo stanja v ključnih industrijah, za pogled v možne scenarije razvoja dogodkov in cen, ki jih potrebujejo za svoje planiranje za naslednje leto. Prepričan sem, da boste koristne informacije za lažje odločanje o nabavi za leto 2024 dobili tudi danes na Vrhu 2023!

Seveda ne morem brez poziva k povečanju baze poročevalcev PMI indeksa; ker se ta kazalnik gospodarske aktivnosti močno uveljavlja v javnosti, se povečuje nujnost njegove absolutne kredibilnosti, ki pa je odvisna od reprezentativnosti poročevalcev, torej vas samih!

Pohvalno je, da smo z analizo PMI indeksa v osrednjih informativnih oddajah na RTV pretekli teden (Dnevnik, Odmevi, Studio ob 17h) stopili tudi v širšo javnost kot kredibilen kazalec stanja v gospodarstvu!

ZAKLJUČEK:

Najprej upam, da vam je v obdobju, ko je uspešna nabava lahko pomenila nemoteno delovanje podjetja ali težave, uspelo izboljšati in ustrezno umestiti področje nabave v hierarhijo podjetja.

Če je tako, so pretekli odnosi z dobavitelji, tesno sodelovanje in vpetost dobaviteljev v razvoj, inovacije, povezovalnost nabave znotraj podjetja odigrali vlogo uspešnega premoščanja nastalih razmer; pomeni, da imate solidno, dobro delujočo nabavo.

Umirjanje gospodarstev, tudi kot posledice denarnih politik sicer nepredvidljivim kon-

cem (soft, hard, no landing), se nadaljuje; posledično se (najbrž različno hitro po branžah) umirjajo tudi razmere v oskrbnih verigah. Kot je omenil gospod Braga, se s trga dobaviteljev ponovno vračamo na trg kupcev, torej v normalnost. Vendar so okoliščine drugačne in v drobovju svetovnega gospodarstva tečejo velike spremembe, ki jih je potrebno detektirati, analizirati in vključiti v svoje nabavno delovanje!

V EU smo trenutno sicer na prelomu, kako se bo izšlo, vendar za leto 2024 lahko ocenimo, da riziki za gospodarsko rast zaradi prijetanja monetarnih politik naraščajo, inflacija v EU je vzrok negativnega sentimenta (3 ključni riziki v EU: inflacija, geopolitika, višina obrestnih mer, šele potem cene energentov itd.). Zato so ocene o anemični okoli 1-odstotni rasti v EU realne; v ZDA se krepijo ocene o kratki in plitvi recesiji v Q2/24. Skratka, leto 2024 naj bi bilo leto umirjanja. Ali tudi stabilizacije? Lansko leto smo se spraševali, ali se lahko v spremenjenih razmerah izognemo recesiji. V letu 2023 smo se ji, vsaj v Sloveniji, izognili; upajmo, da se ji bomo tudi v naslednjem letu!

Za konec želim še enkrat opozoriti na okoljsko dimenzijo, ki je po mojem vedenju v podjetjih še vedno precej zanemarjena: presoja se izključno skozi stroške. Zavedajmo se, da je v zadnjih 10 letih pet od šestih globalnih izzivov povezanih z okoljem, da je nujno uskladiti okoljska in tržna sporočila, kjer nabava ne lahko, ampak mora odigrati vlogo; ni več prostora za sporočila potrošnikom, da višji okoljski cilji pomenijo višje cene, saj to v bistvu pomeni, da nižji okoljski standardi pomenijo nižje cene, česar pa si ne moremo več privoščiti!

Upam, da odhajate z Vrha z novimi znanji, novimi informacijami za boljše delo v nabavi in z novimi poznanstvi. Lanski Vrh smo zaključili z upanjem, da bo letošnji kaj manj dramatičen in bolj optimističen – cene energentov so nižje, inflacija se zmanjšuje, gospodarska rast je skromna, a pozitivna in tako mislim, da je res nekoliko bolj umirjeno optimističen. Vseeno – na svidenje v naslednjem letu in v novi matriki nabavnih izzivov!

Srečko Bukovec, predsednik strokovnega sveta

Branko Žibret



Branko Žibret (Partner & Managing Director v Kearney) je v uvodu predavanja »Kako se nabavniki soočajo s tektonskimi spremembami v okolju« izpostavil pomembnost preusmeritve nabave iz stroškovnega na strateški vpliv. Poudaril je, da se konkurenčna prednost podjetja lahko dosega z optimizacijo zunanjih storitev, ki predstavljajo največji strošek podjetja in z optimizacijo emisij CO₂, ki so posledica nabavljenega blaga oz. storitev. Oskrbovalna veriga namreč predstavlja 80 % ogljičnega od-tisa, zato bodo ključna vprašanja, ki si jih bodo mogli zastaviti nabavni direktorji, naslednja:

1 | Ali je njihovo podjetje uskladilo oskrbno verigo s trajnostno agendo?

2 | Ali nabavni direktorji razumejo njihovo ključno vlogo pri doseganju trajnostnih ciljev?

3 | Ali nabavni direktorji vedo, kateri dobavitelji / kategorije največ prispevajo k emisijam ogljika?

4 | Ali so opredelili modele sodelovanja za zagotavljanje ciljev zmanjševanja emisij dobaviteljev?

5 | Kateri dobavitelji / kategorije jim predstavljajo največje tveganje (npr. človekove pravice, korupcija)?

6 | Ali smo uvedli integrirana digitalna orodja za merjenje, upravljanje in spremljanje ESG podatkov?

7 | Ali so zmogljivosti nabavne ekipe okrepljene za izvajanje (npr. nova orodja, procesi, vloge/veščine)?

Iz tega je razvidno, da se ne spreminja samo vloga nabave, ampak tudi vloga nabavnih direktorjev, ki presega tradicionalne okvirje. Direktorji morajo slediti novim razvojnim trendom (umetna inteligenca, uvajanje sodobnih orodij, trajnostni razvoj, upravljanje s talentom) in obvladovati tveganja (geostrateška, makroekonomska, finančna, kibernetična, okoljska).

Iz vidika trendov je veliko govora o naložbah v umetno inteligenco v nabavi. Raziskave Kearneya kažejo, da bo umetna inteligenca vplivala na izboljšanje uspešnosti in učinkovitosti nabave. Ta bo nabavo podprla na različne načine:



- 1 | Zbiranje podatkov in analiza porabe
- 2 | Raziskava nabavnega trga
- 3 | Razvoj nabavne strategije
- 4 | Postopki RFI/RFP/RFQ
- 5 | Ocenjevanje in izbira dobaviteljev
- 6 | Pogajanje in pogodbe
- 7 | Izvedba in upravljanje odnosov z dobavitelji.

Iz vidika tveganj pa Kearney predlaga, da podjetja pri njihovem detektiranju izhajajo iz različnih kategorij. Poseben fokus, ki ga morajo znotraj posamezne kategorije posvečati v prihodnjih 12 mesecih, je naveden pri posamezni kategoriji:

- 1 | Finance - likvidnost

2 | Poslovanje – logistika, oskrba z energijo, večstopenjska oskrba

3 | Geografski vidik – regulativa, sankcije in embargo

4 | Upravljanje – občutljiva država

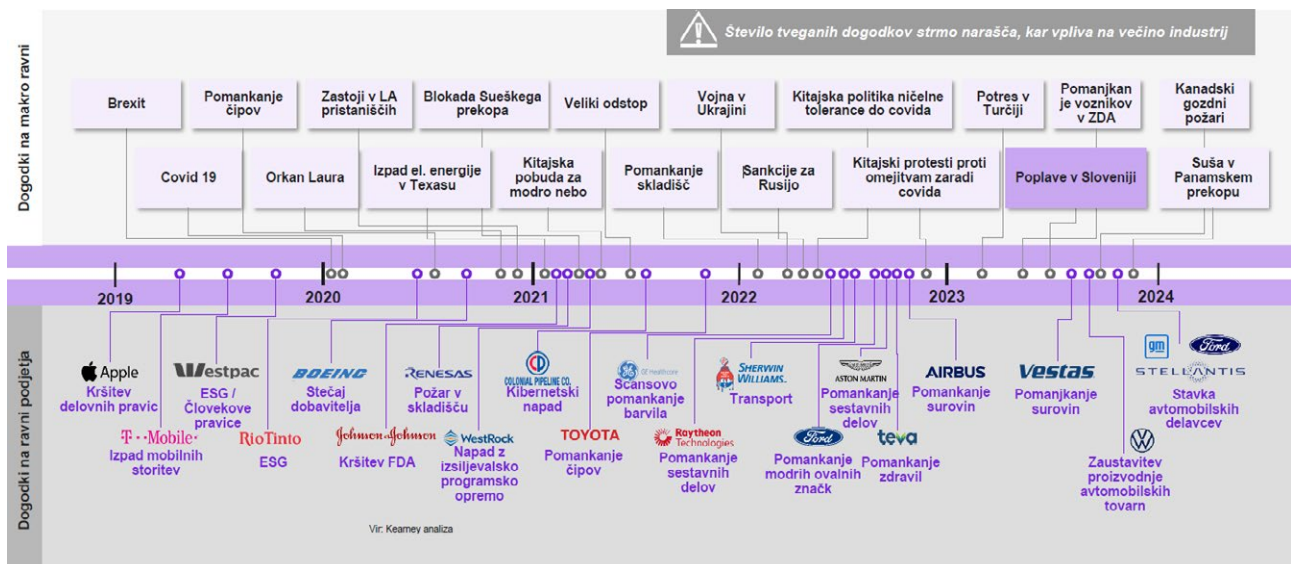
5 | Varnost - kibernetika / informacije, varnost izdelkov, zaščita informacij

6 | ESG – zdravje in varnost pri delu.

Raziskava, ki so jo izvedli v Kearney, je pokazala, da regionalna podjetja najmanj pozornosti posvečajo tveganjem, ki so znotraj kategorij Varnosti in ESG. Na globalnem področju pa so ta tveganja prepoznana z višjo pomembnostjo. Najvišjo pozornost pa lokalna podjetja posvečajo finančnim in operativnim tveganjem.

Zanimiv prikaz dogodkov, ki so imeli vpliv na oskrbo in posledično na poslovanje podjetij, se vidi na spodnji sliki.

Glede na trende in tveganja, katerim so nabavniki izpostavljeni, lahko rečemo, da se soočajo s tektonskimi spremembami, ki spreminjajo razmerja v oskrbnih verigah. Za uspešno soočanje v tem okolju se od sodobnega nabavnika pričakuje ne samo zagotavljanje materiala ob zahtevanem času in ceni, temveč predvsem da je strokoven poznavalec trendov na nabavnih trgih, z globokim razumevanjem in vplivom na konkurenčnost podjetja, v katerem deluje.



dr. Dejan Paravan - Je energetska kriza mimo?



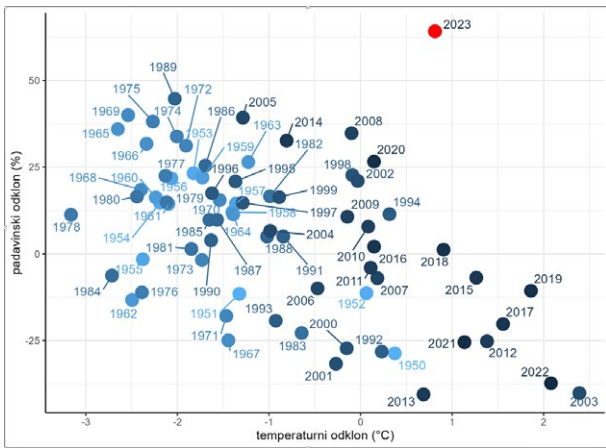
Če pogledamo nazaj, je ocena trendov za oktober 2022:

- »Povpraševanje – odjem" – povpraševanje zaradi visokih cen močno pada. Zaradi pomanjkanja ponudbe bo potreben dodaten padec odjema.
- "Ponudba – proizvodnja" – Pomanjkanje plina in rast cen vseh energentov dviga strošek proizvodnje EE
- "CO2 kuponi" – Padec industrijske proizvodnje bo vplivala tudi na znižanje porabe CO2 kuponov. Govori se tudi o začasni ustavitvi CO2 kuponov.
- "Zemeljski plin" – Na svetovnem trgu ni dovolj kapacitet, da bi pokrili izpad ruskega plina, zato bo nujno zniževanje odjema.
- "Cene električne energije" – le-te bodo povsem odvisne od regulativnih ukrepov
- "Izredni dogodki" – Regulatorni ukrepi znajo premakniti cene v eno ali drugo smer. V kolikor bodo ukrepi strokovni in preiščeni, se lahko s kontroliranim znižanjem vrenemo v »normalo«.

Do konca oktobra nam bo znano, kakšni bodo nadaljni ukrepi vlade. Delež odjemalcev brez pogodbe za prihodnje leto ni bi še nikoli tako velik kot danes.

Željene cene energije je med 200 – 300 EUR/MWh za EE in ne več kot 100 EUR/MWh za zemeljski plin. Kdaj bo prišlo do teh cen, je trenutno še nemogoče napovedati.

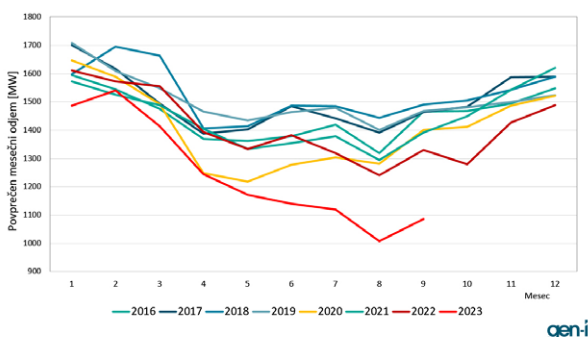
V Sloveniji smo bili priča padavinsko intenzivnemu in zelo vročemu poletju. Kakšen je ta ekstrem, je lepo vidno iz spodnjega grafikona (vir: ARSO):



Bili smo priča tudi nadpovprečnemu pretoku rek (vir: ARSO)



Indeks PMI nakazuje padec naročil tako v slovenskem kot tudi v EU gospodarstvu, odjem električne energije Slovenije na nivoju TSO (Transmission system operator) ELES je enormno nizek. Odjem se je začel v poletju 2022, ko se je začela energetska kriza.



Trg EU je vedno bolj vpet v globalni trg utekočinjenega zemeljskega plina. Kitajski uvoz utekočinjenega zemeljskega plina je bil v letu 2022 manjši kot v 2021 za približno enako količino kot je povečanje EU uvoza v enakem obdobju.

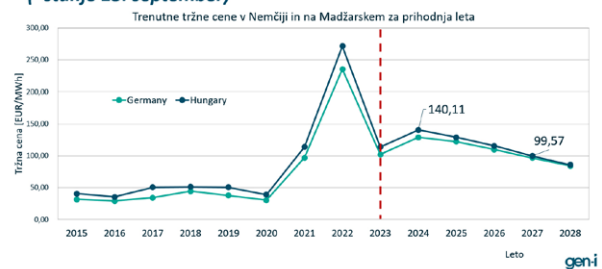
Uvozna kapaciteta terminalov na Kitajskem se hitro povečuje.

Napoved razvoja plinohramov nakazuje, da zimo 2023/2024 končamo na podpovprečnem področju, vendar imamo še nekaj rezerve. Tveganje za stabilno oskrbo se začne zmanjševati naslednjo zimo. Sistem je v veliki odvisnosti od zimskih temperatur.

Obnovljivi viri energije (instalirane kapacitete sončnih in vetrnih elektrarn) v regiji bodo rasli. V letu 2025 bo dosežen več kot dvakratnik kapacitete sončnih elektrarn kot iz leta 2021. Tudi vetrne naraščajo, a manj intenzivno.

Pogled trenutne tržne cene EE in njena napoved v naprej je prikazana v spodnjem grafikonu:

Pogled na trenutne tržne cene v 2024 in naprej (*stanje 13. september)



Trenutne cene EE in plina so še vedno 2-3x večje od nivojev v 2010-2020.

Kako bodo zimske vremenske razmere vplivale na ceno EE, ni moč napovedati. Na njeno naraščanje vsekakor bodo vplivali vračanje odjema EE in plina, poraba LNG na Kitajskem in drugod po svetu in morebitno nadaljnje zaostrovanje geopolitične situacije. Na njeno znižanje pa ima lahko vpliv morebitna zmanjšana gospodarska aktivnost.

Kaj pa lahko pričakujemo glede regulacije cen v 2024?

1 | Zemeljski plin:

- VPC so nižje od reguliranih cen na vseh segmentih
- Regulacije cen na zemeljskem plinu ni pričakovati



2 | **Elektrika** – poslovni in industrijski odjemalci:

- VPC so nižje od reguliranih cen in nižje od cen, ki so jih odjemalci dosegli vključno z nepovratno podporo
- Posega VRS na tem segmentu ne bo (minister Kumer je to že večkrat javno izrazil)

3 | **Elektrika** – mali poslovni odjemalci:

- VPC se še nekoliko višje od reguliranih cen
- S sklepanjem triletnega zakupa po enotni ceni končna cena za elektriko ne odstopa bistveno od trenutne regulirane
- Poseg VRS je na tem segmentu malo verjeten

4 | **Elektrika** – gospodinjstvi odjemalci:

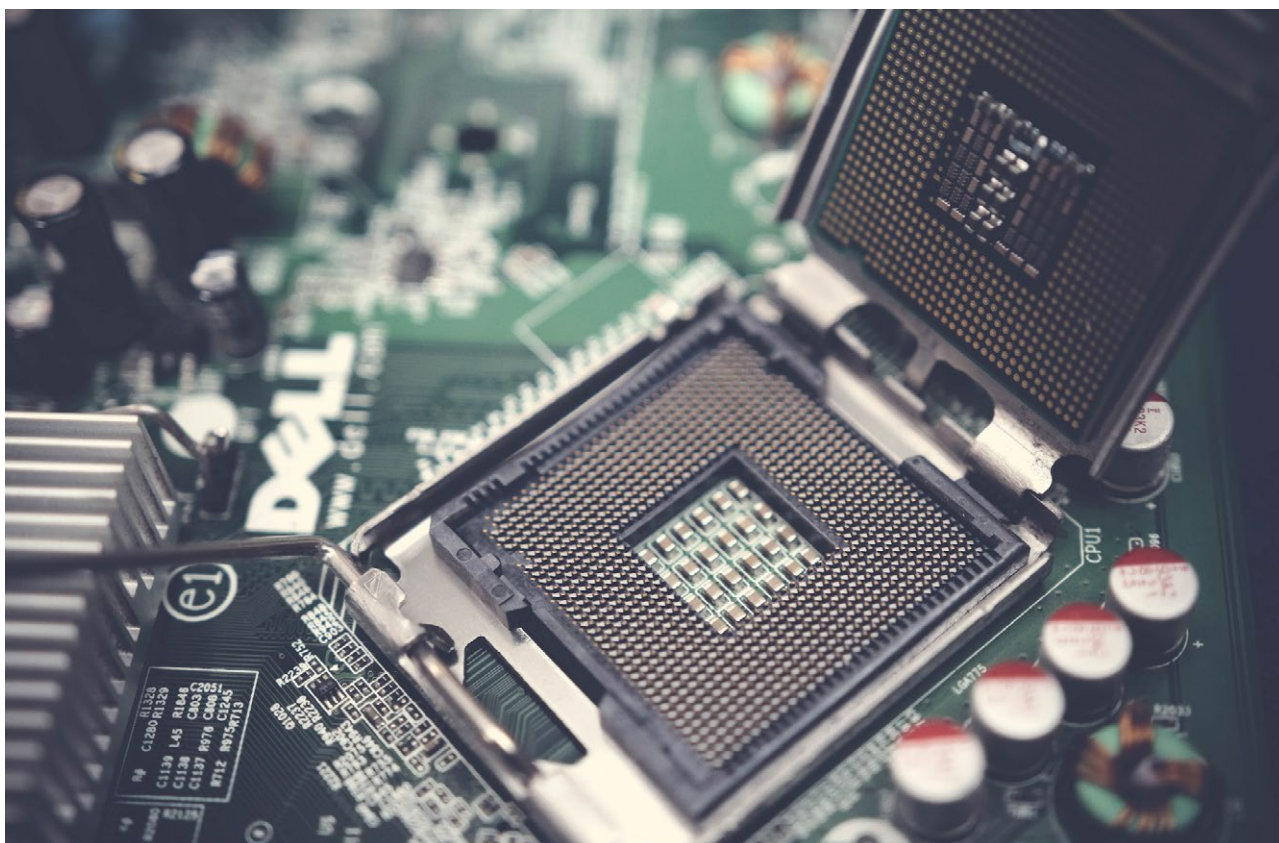
- VPC so višje od reguliranih cen
- Nadaljevanje regulacije cen VRS na tem segmentu je zelo verjeten

- Priporočilo GEN-I: regulacija naj bo omejena, ciljna in naj ne zajema vseh porabljenih količin

V gradivu je predstavljena tudi sprememba omrežninskega akta. V tem gre za novo metodologijo za obračunavanje omrežnine, ki zagotavlja porazdelitev stroškov, ki se pokrivajo iz omrežnine za prenos, distribucijo, čezmerno prevzeto jalovo energijo in priključno moč; zasledujejo se cilji pravičnosti porazdelitve stroškov. Stimulira se odjemalca k prožnosti in spremljanju svojega odjema. Metodologija ne razlikuje več glede na režim obratovanja (obratovalne ure), tehnične lastnosti odjema (npr. polnjenje EV) ter na vrsto rabe (GOS/MPO). Zaračunavanje uporabe omrežja (moč in energija) izključno za prevzem energije iz omrežja (asimetrična tarifa) je časovno diferencirano.

Prenovo metodologije obračunavanja omrežnine in tarifnega sistema je podrobneje razložena na D7_AGEN_Reforma_ObračunOMR-TarifniSistem_SLO_V6 (agen-rs.si).

Trg elektronskih komponent



Braga nam je že v prejšnjih letih govoril o razmerah na trgu polprevodnikov. Letos pa nam je predstavil nastale spremembe in izzive, ki nas čakajo v prihodnje. Kot član uprave ANIE Electronic Components, ki je del ANIE Federation (italijanskega združenja elektro- in elektrotehničnih podjetij) in Confindustrie (največjega italijanskega gospodarskega združenja), ta trg zelo dobro pozna.

Braga ugotavlja, da se bo po nekaj zadnjih bur- nih letih, ko ponudba ni dohitevala povpraševanja, v letošnjem letu rast prodaje polprevodnikov na globalni ravni ustavila. Pričakujemo lahko celo manjši padec prodaje. To pa je za nas, kupce, potrošnike, pravzaprav dobro, saj bomo imeli več pogajalske moči ob nabavah.

Velik padec prodaje smo zabeležili v prvem kvartalu leta 2023, ko se je najbolj zmanjšala prodaja spominskih čipov. Tretji kvartal letos je sicer spet prinesel rahlo rast, a še vedno precej pod nivojem stopnje rasti, kakršne smo bili vajeni v preteklih letih.

Zadnja leta se je precej spremenilo tudi razmerje največjih proizvajalcev na trgu, kar si lahko ogledamo na sliki 1. Od leta 1984 dalje je bilo dolga leta razmerje stabilno, brez večjih sprememb. Zadnjih 10–15 let pa se dogajajo spremembe, ko z najvišjih mest izginjajo nekdanji največji igralci na trgu. Zmagovalci pa postajajo podjetja, ki nedavno še niso proizvajala, a so bila vrhunski razvijalci in dizajnerji čipov. Leto 2023 lahko tako označimo kar za

Semiconductor Revenues, \$Billion

Source: Companies, Semiconductor Intelligence estimates

Rank	Company	1984	Share	Company	2023	Share
1	TI	2.4	9.3%	Nvidia	52.9	10.6%
2	Motorola	2.2	8.3%	Intel	51.6	10.3%
3	NEC	2.1	8.1%	Samsung	45.4	9.1%
4	Hitachi	1.9	7.3%	Broadcom	36.2	7.2%
5	National	1.9	7.2%	Qualcomm (IC)	29.6	5.9%
6	Toshiba	1.5	5.8%	AMD	22.2	4.4%
7	Philips	1.3	4.8%	SK Hynix	21.2	4.2%
8	Intel	1.2	4.6%	TI	18.1	3.6%
9	AMD	1.1	4.4%	Infineon	17.7	3.5%
10	Fujitsu	0.9	3.5%	STMicro	17.4	3.5%
Top Ten Total		16	63%	Top Ten Total	312	62%
Total Market		26	100%	Total Market	500	100%

Global 2Q23 Revenue Ranking of Top 10 IC Design Houses

(Unit: USD Million)

Rank	Company	Revenue			Market Share	
		2Q23	1Q23	QoQ	2Q23	1Q23
1	NVIDIA	11,332	6,732	68.3%	29.7%	19.9%
2	Qualcomm	7,174	7,942	-9.7%	18.8%	23.5%
3	Broadcom	6,897	6,908	-0.2%	18.1%	20.4%
4	AMD	5,359	5,353	0.1%	14.1%	15.8%
5	MediaTek	3,195	3,147	1.5%	8.4%	9.3%
6	Marvell	1,335	1,354	-1.4%	3.5%	4.0%
7	Novatek	987	791	24.7%	2.6%	2.3%
8	Realtek	856	646	32.6%	2.2%	1.9%
9	Will Semiconductor	528	539	-1.9%	1.4%	1.6%
10	MPS	441	451	-2.2%	1.2%	1.3%
TTL		38,104	33,863	12.5%	100%	100%

Note

- This ranking only includes top 10 design houses that publicly disclosed their financial statements.
 - Qualcomm: Only revenue from QCT division is included; NVIDIA: OEM/IP revenue is excluded; Broadcom, only semiconductor division revenue is included; Will Semiconductor: Only semiconductor
 - NTD:USD exchange rate = 2Q23 30.7124; 1Q23 30.393
 - RMB:USD exchange rate = 2Q23 7.0130; 1Q23 6.8423
- Source: TrendForce, Sep., 2023

Slika 1 Vir: Gabriele Braga, Nabavni vrh 2023, oktober 2023

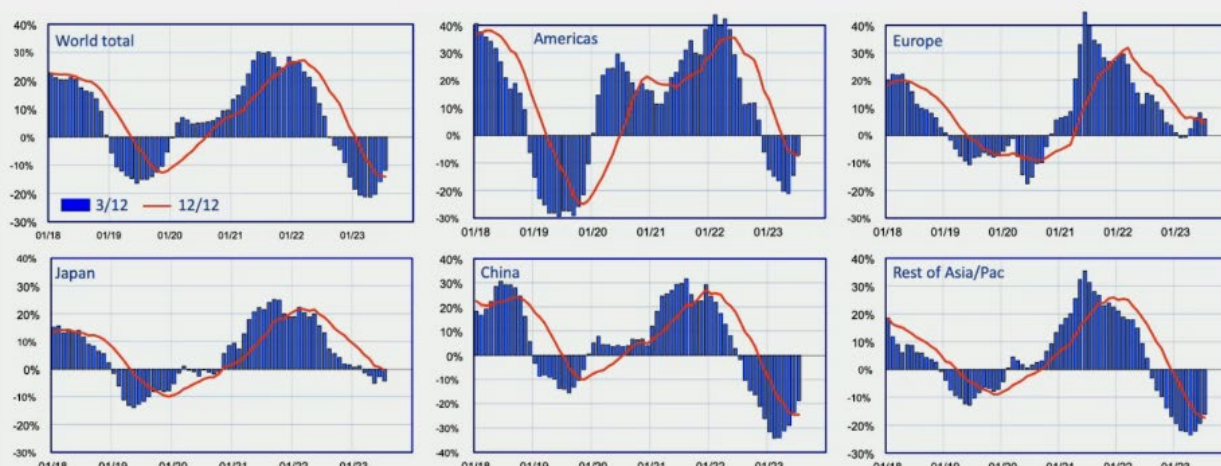
“zgodovinsko”, saj se je na prvo mesto povzpela NVIDIA, “nova” proizvajalka čipov, namenjenih uporabi v grafičnih sistemih in v sistemih umetne inteligence, in to kar z 10,6 % deležem.

Braga nam je predstavil tudi razlike v dinamiki prodaje polprevodnikov med globalnimi regijami, kar vidimo na sliki 2. Le v Evropi beležimo rast, predvsem na račun avtomobilske industrije – te je v Evropi največ.

Razlike v stopnji prodaje obstajajo tudi glede na tip polprevodnika. Na sliki 3 je viden velik padec prodaje spominskih čipov, kar je Braga omenil že na začetku. Po najnovjših podatkih pa je dno že doseženo in se proti koncu leta morda obeta rahla rast, a se zaradi tega ne pričakujejo kakšni drastični padci cen.

Na sliki 4 pa vidimo, da so razlike v porabi velike tudi glede na področje uporabe polprevo-

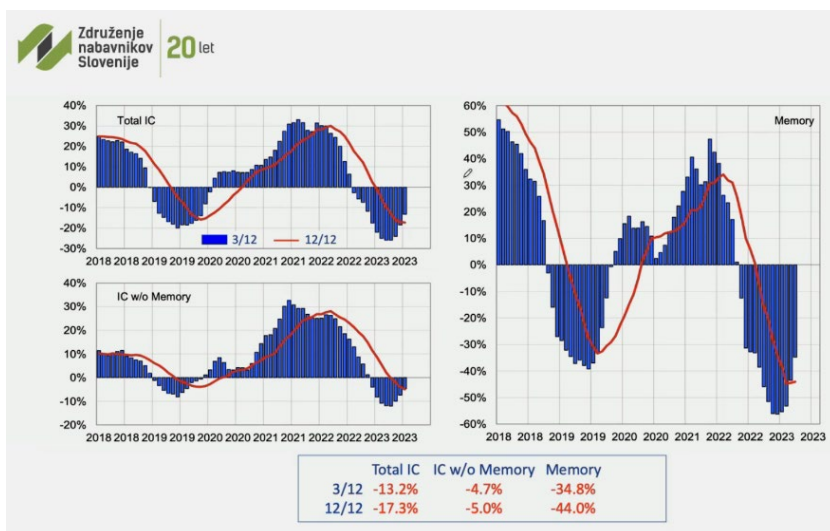
Semiconductors by region 7/23



	World	Americas	Europe	Japan	China	R.o. AP
3/12	-11.8%	-7.1%	5.9%	-4.3%	-18.7%	-16.2%
12/12	-14.1%	-7.4%	4.5%	-0.5%	-24.5%	-17.3%

Source: WSTS

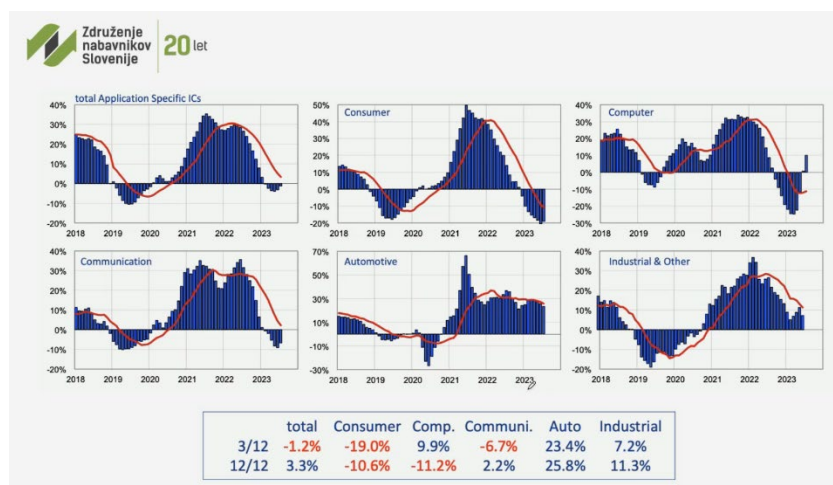
Slika 2 Vir: Gabriele Braga, Nabavni vrh 2023, oktober 2023



Slika 3 Vir: Gabriele Braga, Nabavni vrh 2023, oktober 2023

dnikov. Največji porabnik v zadnjih 2 do 3 letih je avtomobilska industrija in industrija sploh. Manjša pa je poraba čipov v proizvodnji računalnikov in v proizvodnji izdelkov široke potrošnje in zabavne elektronike.

Če pogledamo še dolgoročne obete, Braga ugotavlja, da se največja rast prodaje polpre-



Slika 4 Vir: Gabriele Braga, Nabavni vrh 2023, oktober 2023

vodnikov pričakuje v ZDA, kjer letos beležijo še padec, in tudi v EU. Manjšo rast pa si obetajo Japonska in Azijsko – Pacifiški trg.

Podatki zadnjega poročila največjega svetovnega proizvajalca čipov, TSMC iz Tajvana, pa za prihodnja leta kažejo tudi rast prodaje polprevodnikov, namenjenih uporabi izdelkov za široko potrošnjo (precej namreč raste poraba polprevodnikov v proizvodnji televizorjev na Kitajskem). TSMC je v drugem kvartalu letošnjega leta zabeležil kar 25 % rast prodaje na tem področju.

Na to kažejo tudi podatki o planiranih investicijah največjih proizvajalcev. Namenjajo jih v večji meri najvišji high-end tehnologiji za izdelavo čipov, kakršni se uporabljajo za izdelke široke potrošnje, manj pa tehnologiji nižjega ranga, ki je namenjena izdelavi čipov za avtomobilsko industrijo.

Braga je zaključil z nekaj mislimi, ki so pomembne za nas, nabavnike (slika 5).

- Nova doba elektronike je spremenila povpraševanje po polprevodnikih. Največje je na področjih avtomobilske industrije, elektrifikacije in umetne inteligence.
- Ponudba in povpraševanje prihajata spet v ravnovesje, kar bo prineslo stabilne cene, medtem ko bodo dobavni roki še kar daljši.

■ Investicije v tovarnah morda ne bodo zadostne, če bo trg izdelkov za široko potrošnjo beležil visoko stopnjo rasti povpraševanja.

■ V teh težavnih razmerah bomo imeli nabavniki več pogajalske moči za izboljšanje nabavnih verig in cen; moramo pa pohiteti, saj bodo inovacije različnih komponent velik izziv za nabavne verige pa tudi razmere na trgu se lahko spet poslabšajo.

Summary

- A New Era of electronics innovation is showing its signs: automotive, electrification, AI/ML
- Supply in balance with demand: still long leadtimes for industrial components – price stability
- Investments may not sustain demand if consumer restarts
- Window of opportunity to negotiate supply chain and prices
- Don't stop re-design cycles
- Distribution news: WT to buy Future
- Component innovation will challenge supply chain further

Dunajska cesta 107, SI-1000 Ljubljana
E: info@zns.druzjenje.si

Slika 5 Vir: Gabriele Braga, Nabavni vrh 2023, oktober 2023

Trg odpadnih surovin



The influence of the general economic development on the waste management industry

Okoljska politika z zelenim gospodarstvom je tematika, ki skozi dogajanje v zadnjih letih progresivno pridobiva na svoji pomembnosti. Tako je bil to eden izmed poudarkov predavanja o trgu odpadnih surovin, ki ga je predstavila Stefanie Köberl, predstavnica podjetja Saubermacher.

Na samem začetku je bila njihova industrija predstavljena kot zelo specifična. Gradbeništvo v tej panogi predstavlja pomemben vir odpadnih surovin in ravno to dejstvo otežuje trenutno situacijo. Gospodarske razmere so namreč z upadom dejavnosti v tej panogi bistveno prispevale k ožjenju trga. Le to je bilo podkrepjeno tudi s statistiko glede izdanih gradbenih dovoljenj v Avstriji: njihovo število je bilo v letu 2022 na eni izmed najnižjih ravni, upoštevajoč obdobje od leta 2010, oz. je skoraj za dobro četrtno nižje kot v predhodnem letu 2021. Temu trendu pa niso v prid niti preostali dejavniki, kot sta visoka obrestna mera in visoka inflacija s poudarkom na še toliko višji rasti cen gradbenih materialov (+16 %). Izboljšanja situacije pa ni pričakovati pred letom 2025.

Opis poslabšanih razmer tako logično vodi ne le do nižjih količin gradbenih odpadkov, ampak tudi k zmanjšanemu povpraševanju po cementu in drugih gradbenih materialih, posledično pa tudi k znižanemu povpraševanju po gorivu, pridobljenem iz odpadkov (RDF – refuse derived fuel). Le to je proizvodni vir, ki bi posebej v industriji cementa lahko veliko prispeval k boljšemu ogljičnemu odtisu. Sodeč po navedenem se sklepa, da bo v večji meri prišlo do izrednih zaustavitev proizvodnje, kar pa lahko v podobni meri preslikamo tudi na papirno industrijo in industrijo vlaken ter ivernih izdelkov.

Splošni gospodarski razvoj povzročil zmanjšanje obsega na trgu sekundarnih materialov in tudi sicer bo po njenem mnenju razvoj v prihodnjem letu v največji meri temeljil na stanju gospodarstva, a tudi v odvisnosti od razvoja na trgu energetike in vedno večje vloge zakonodajnih in davčnih okvirjev v sklopu podnebne politike. Vsi izzivi pa v splošnem prinašajo visoko volatilitnost v smislu količin in cen.

V nadaljevanju predavanja je bil večji poudarek namenjen vplivu okoljske politike na trg sekundarnih materialov, na področju katerega si v prihodnje obetamo večje spremembe.

V Nemčiji se namreč za sežiganje odpadkov (tako nevarnih kot tudi nenevarnih) že s pričetkom leta 2024 uvaja nov CO₂ davek v predvideni višini okoli 35 €/t. V odvisnosti od države do države pa bo ravno tako z začetkom prihodnjega leta v sklopu EU regulative, imenovane REDII, potrebna predložitev dokazil o izvoru za vsakršno uporabo alternativnih goriv, in sicer z namenom preprečitve uporabe netrajnostnih lesnih virov. Istočasno bo npr. v Avstriji uveden obvezen železniški transport za vse vrste odpadkov na relacijah, daljših od 200 kilometrov.

Pomembnost uporabe sekundarnih materialov tako narašča, obenem pa se vedno večje število velikih in srednjevelikih podjetij iz različnih panog sooča z velikimi izzivi, ki jih prinaša EU taksonomija, ki je orodje, namenjeno lažjemu prehodu na podnebno nevtralnost.

Vse bolj aktualna je tematika baterij. Trend elektrifikacije namreč pomeni vse večjo uporabo baterij, kjer v največji meri govorimo o litij-ionskih (Li-Ion) in nikelj-metalhidridnih (NiMH) baterijah. Največji izziv predstavljajo litij-ionske baterije, pri katerih je nujno izboljšanje odstotka recikliranih elementov (C, Ni, Cu, Co, Mn, Al, Li); v povezavi s tem so bili predstavljeni določeni cilji na področju stopnje zbiranja in

recikliranja, zastavljeni za obdobje do leta 2025 in 2030 v okviru regulative EU. Vzporedno pa je bil predstavljen tudi postopek reciklaže, ki je izredno kompleksen in ne le okoljsko, temveč tudi energetsko visokopotraten, tako da bo doseganje zastavljenih ciljev zahteven in dolgotrajen proces.

V zaključku je predavateljica še enkrat izpostavila dejstvo, da nas v prihodnje čaka veliko izzivov ne le na trgu sekundarnih materialov, ampak tudi generalno. Okoljska problematika pridobiva na pomenu in tako se tematiki v zvezi z izpusti CO₂ in temam, povezanim z EU taksonomijo, v prihodnje ne bomo mogli več izogniti. Tudi osebno menim, da je pred nami velik izziv, kako po eni strani ustrezati vsem zahtevam vedno strožje okoljske politike in na drugi strani ostati konkurenčen trgom izven EU, predvsem upoštevajoč dejstvo, da je bilo do sedaj tematiki izpustov namenjene pre malo pozornosti.



20 let

Nabavni vrh 2023

IZKORISTIMO MOČ NABAVE ZA RAST, INOVACIJE IN ESG



Četrtek, 5. oktobra 2023, Four Points by Sheraton Ljubljana Mons

(alternativno preko platforme ZOOM)

Trg jekla in jeklenih surovin



Poglejmo kot vedno najprej napovedi in realizacijo povpraševanja po jeklu. Lansko leto je bilo zelo turbulentno že v 1. polletju z močnim povpraševanjem zaradi ukrajinske krize in kasneje ohlajanja in kolapsa v 4. kvartalu zaradi energetske krize. Ocene za rast povpraševanja po jeklu v 2022 se niso uresničile. Predvsem v Evropi smo leto 2022 zaključili bistveno bolj negativno kot je bilo pričakovano, in sicer z -7,9 % (predvidena je bila 0,4 % rast).

Vztrajna inflacija in visoke obrestne mere v večini gospodarstev bodo v letu 2023 omejile okrevanje povpraševanja po jeklu. Tako se za letos obeta na globalni ravni 2,3 % rast. Napredovala je Kitajska, Evropa (EU) pa naj bi ostala z neko stagnacijo ali minimalnim dodatnim krčenjem zaradi že omenjenih razlogov ter vztrajne inflacije in visokih obresti. Za prihodnje leto se obeta okrevanje po povpraše-

vanju jekla tudi na EU trgu pa tudi globalno je predviden pozitiven trend.

Svetovna jeklarska industrija po vrstah jekla: krčile so se vse vrste jekla, bistvena rast povpraševanja je bila predvsem pri določenih nižnjih proizvodih, kot so npr. letalska industrija, morske vrtine za nafto in plin ..., vendar te ne vplivajo bistveno na splošno porabo jekla.

Carbon Steel Proizvodnja je 1.490 Mt oz 90 % in 10 % ali 160 Mt Alloy Steel Production.

Globalno drevo izdelkov iz nerjavečega jekla 2022 – več kot 50 % proizvodov predstavlja standardno jeklarsko blago, od tega je 85 % ploščatega jekla. Med ploščatimi in dolgimi izdelki pa predstavljajo več kot 50 % potrošne dobrine, katerih poraba se je skrčila zaradi inflacijskih pritiskov, financiranja, nižjih vlaganj ...

Dodatno se kaže pomanjkanje povpraševanja zaradi zmanjševanja zalog, ki se zmanjšujejo že od 3. kvartala 2022. Strah pred pomanjkanjem na trgu jekla (ukrajinska kriza) je pognala v višave zaloge, ki pa so se začele z ohlajanjem povpraševanja zniževati. K temu dodatno pripomorejo še višji stroški financiranja. Zaloge so tako pod pritiskom, kupci optimirajo zaloge, do konca letošnjega leta se bo ta trend zniževanja nadaljeval.

V 2024. letu se bo trend povpraševanja po jeklu predvidoma obrnil v pozitivno smer, a ne takoj v začetku leta.

Če pogledamo še drugo stran, surovine: pri bakru, niklju, aluminiju ..., skratka, pri vseh surovinah, ki se spremljajo, se povečuje ponudba nad povpraševanjem. Razlogov je več.

Vrednostna veriga jekla je pred kratkim doživela obdobje visoke volatilitnosti cen surovin. Ne vseh v istem času in ni bilo korelacije cen zaradi raznih faktorjev na trgu. Zakaj se dogajajo taka nesorazmerja?

Nikelj Klas 1 je Ni, ki ima 99,9 % svoje vsebnosti, pomeni, da so to na borzi registrirani materiali in jih lahko dobavitelji dobavijo v katerokoli skladišče na svetu.

V letu 2022 so zaloge Nikelj Klas 1 na londonski borzi izjemno padle zaradi povečanega povpraševanja po baterijah in drugih sektorjih, kjer se mora uporabljati Nikelj Klas 1.

Cena Nikelj Klas 1 je v Evropi neločljivo povezana s ceno nerjavnega odpadka, scrapa, ki je osnova za proizvodnjo nerjavnega jekla v EU. Visoka cena niklja je povzročila visoko ceno odpadka.

Na LME pa niso vidne in dobavljive zaloge Nikelj Klas 2. Nikelj

Klas 2 je Ni, ki ga že leta uporabljata Kitajska in Indonezija.

Korelacija med cenami LME in NPI od 2007 do 2021 je bila 96 %, v letu 2022 pa se je razdružila ... Presežek Nikelj Klas 2 je šla v korist kitajski proizvodnji, ki svoje jeklo proizvaja na podlagi NPI. Vse turbulence na trgu pri Nikelj Klas 1 so povzročile, da so bili kitajski izdelki zelo konkurenčni in so prišli na EU trg, kar je povzročilo padec povpraševanja in proizvodnje v EU na drugi strani. Zmanjšano povpraševanje je nato znižalo cene nerjavnega odpadka v EU. Ko je padla cena nerjavnega odpadka, se je EU konkurenčnost pobrala. Vendar se stvari obračajo in trenutno je Azija cenovno zopet v prednosti.

Kitajski (NPI) je stroškovna prednost (ali pomanjkljivost) proti evropski proizvodnji, ki temelji na jeklenem odpadu.

Indonezija zdaj prevladuje pri ponudbi in rasti ponudbe niklja. Izvažala je rudo na Kitajsko, dokler se niso odločili, da ne bodo izvažali le rude, ampak bodo delali NPI in nerjavno jeklo v Indoneziji. To jim je z leti tudi uspelo. Sedaj so močni ponudnik niklja na svetovnem trgu in tudi registrirani proizvajalci Nikelj Klas 1 na LME. Razvojni načrti Indonezije so, da bo razvijala svojo nadaljnjo rast s proizvodnjo primarnega niklja in niklja, ki je primeren za proizvodnjo in razvoj baterij. Odvisnost od Indonezije, kjer je ogromno kitajskega kapitala, bo v prihodnje velika. Indonezijska proizvodnja bo do obdobja 2029–2032 dosegla več kot 75 % svetovne ponudbe in v letu 2023 veliko rast. Zato je možno pričakovati, da bi se korelacija NPI in LME ponovno postavila v normalne okvirje.

Kaj spodbuja rast ali padec cen surovin, kot so nikelj, krom, jekleni odpadki in molibden? Faktorjev je več, nekatere smo že omenili. Molibden, ki je stranski produkt pri rudnikih bakra, je ena takih surovin, ki je letos presenetila z





velikimi konicami zaradi turbulenc in težav v rudnikih, v Čilu z vremenskimi problemi, s pomanjkanjem ustrezne delovne sile in špekulativnimi nakupi trgovcev. V nekem trenutku se je zgodila zgodovinsko visoka cena fero molibdena, kar je na srečo trajalo kratko in trenutno pada, vendar je še vedno krepko nad dolgoročnim povprečjem. Zato je molibden ena od surovin, ki jo je opazovati v naslednjem letu in po potrebi hitro reagirati, tudi zaradi možnosti špekulacij.

Tudi jekleni odpadek je vreden pozornosti. Zaradi ohlajanja predelovalne industrije v EU in s tem manj vračanja odpadka se zna zgoditi pritisk na dvigovanje cen odpadka, kar se nam lahko vrne kot bumerang efekt v slabši EU konkurenčnosti proizvodov odnosno v večji konkurenčnosti Azije.

Pričakovanja gibanj cen glede na september 2023: v naslednjem letu se bo zaradi vzpostavitve večje proizvodnje primarnega Ni v Indoneziji cena po napovedih in pričakovanjih analitikov verjetno na LME nekoliko spustila.

K volatilnosti cen doprinesejo tudi načrti za razogljičenje v jeklarski industriji. Podjetja so napovedala povečane (tudi podvojene) kapitalne izdatke predvsem zaradi načrtov za razogljičenje, kajti direktiva EU je jasna, jeklarji

morajo znižati CO₂ izpuste. Zato poteka veliko projektov na strani spremembe tehnologij, kot je zamenjava visokih peči z elektroobločnimi, zamenjava plina z elektriko in vodikom, uporaba biomase ter optimiranje proizvodnje z naprednimi orodji. Vsi ti projekti, ki so predvideni za realizacijo do leta 2030, so zelo realni, pogodbe so že v teku.

Dekarbonizacija bo povzročila premike v proizvodnji kovin, pri čemer se pričakuje veliko povečanje odpadnega in neposredno reducirana železa. Dala bo večji pomen recikliranju, krožnemu gospodarstvu in ponovni uporabi materialov.

Kako je z izpusti toplogrednih plinov glede na kovinski proizvod? Nerjavno jeklo je glede tega daleč pod aluminijem. Nekdo, kot npr. SIJ, ki ima elektroobločne peči namesto visokih, je tudi že v prednosti. Pri nerjavnem jeklu je pomembno, kako je narejen – iz primarnega niklja ali odpadka –, da bi ugotovili, kakšen ogljični odtis ima. Nižji ogljični odtis pomeni višjo ceno in s tem odpira vprašanje, koliko je kupec pripravljen plačati za nižji ogljični odtis. Resno vprašanje je, kako bo EU zaščitila svojo pločevino pred Kitajsko z višjim ogljičnim odtisom.

In še, kako deluje CBAM, nova direktiva za izravnano ogljičnega odtisa? V svoji prvi fazi se bo CBAM osredotočil na blago (cement, železo, jeklo, aluminij, gnojila...), ki je najbolj izpostavljen tveganju selitve CO₂.

V skladu s končno uredbo se bo CBAM začel uporabljati v prehodni fazi 1. oktobra 2023. Poskusno bo deloval do leta 2025 in se vzpostavil v 2026. Vsi uvozniki jekla bodo morali plačati določen certifikat za razliko med evropskim standardom in nekim uvoženim standardom ogljičnega odtisa. Kako se bo to izvajalo v praksi, še ni popolnoma jasno, zaenkrat velja learning by doing. V Sloveniji bo to vlogo poročanja oziroma zbiranja podatkov verjetno prevzel FURS. Ne vemo pa še, kateri podatki in dokumenti bodo verodostojni. Nevarnost CBAM-a je, da se bodo v manj osveščene države preselile cele proizvodnje. Tako na primer ne bi kupovali jekla, ampak kar končni proizvod. V naslednjih letih se bo na konkretizaciji te uredbe še delalo.

Trg plastičnih materialov



Trg plastičnih materialov je predstavil Claudio Bruggi iz Procure4you. V svojem predavanju je naredil podrobno analizo fundamentov, ki vplivajo na končne cene plastike na trgu, in podal nekaj napovedi o gibanju cen glavnih materialov.

Kaj se dogaja v temeljih?

Claudio Bruggi je poudaril, da Evropa proizvede približno 13 % svetovnih plastičnih materialov, kar se približno pokrije tudi z njenimi potrebami. Daljni vzhod proizvede kar 51 % svetovnih plastičnih materialov, zanimivo pa je, da ima skoraj 25 % presežek proizvodnje nad povpraševanjem. To lahko zaradi presežne ponudbe potiska cene navzdol drugod po svetu. Vpliv bo predvidoma prisoten še naslednjih 5 let.

Med letoma 2020 in sredino 2022 je bila prisotna visoka, okoli 60 % rast cen plastike ob relativno stabilni porabi. Od sredine 2022 je bil sicer zabeležen 25 % upad proizvodnje plastike v primarnih oblikah. Ena od zanimivosti Evrope je tudi, da se proizvodnja in izvoz že nekaj časa zmanjšujeta, medtem ko se uvoz ne povečuje.

Največja porabnika plastike sta proizvodnja embalaže (PE, PP in PET) in gradbeništvo (PVC). Omenil je tudi trg bioplastike, ki naj bi se v naslednjih 3 letih povečal za 3-krat, vendar pa je v celotnem merilu relativno zanemarljiv, saj obsega zgolj 0,55 % celotnega trga in se večinoma uporablja za embalažo v prehranski industriji.

Po letu 2021, ko je število zaustavitev proizvodnje zaradi višje sile poskočilo za faktor 3, bo v letošnjem letu tovrstnih zaustavitev verjetno zgodovinsko malo. Zaustavitve seveda potiskajo cene navzgor, saj zmanjšujejo ponudbo. V zadnjem času je opazno zaostajanje padanja indeksa ^CEX v primerjavi z indeksom S&P500, ki sta običajno zelo povezana. Po drugi strani bi rast cen nafte lahko vplivala na rast cen, saj se jo uporablja za proizvodnjo bazičnih surovin (etilena, propilena, butilena in drugih). Od sredine 2021 smo bili priča občutnemu povečanju marž proizvajalcev in te so trenutno še vedno na relativno visokih nivojih.

Cene bazičnih surovin na Kitajskem trenutno rastejo, medtem ko cene plastike padajo, zaradi česar se v prihodnje pričakuje manjši popravek cen navzgor. V preteklem letu so gibanja cen glavnih valut spodbujala uvoz plastike z Daljnega vzhoda v Evropo. Kako bo v prihodnje, pa je težko napovedati.

Glavni gonilniki cene plastičnih materialov

Z vidika sezonskih vplivov je najboljši čas za nakupe plastike obdobje med novembrom



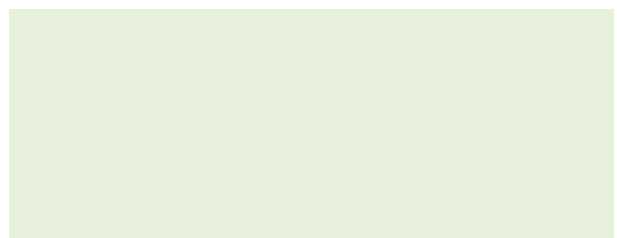
in januarjem. V 2024 se pričakuje povprečna cena nafte 88 USD, kar pomeni 4 % povišanje glede na povprečje letošnjega leta. Cene plina naj bi se glede na 2023 v 2024 povišale za 26 %, vendar ima plin bistveno manjši vpliv na ceno plastike, proizvedene v Evropi. Povpraševanje in ponudba v tem trenutku ne dajeta jasne slike za napovedi. Uvozne carine ne bodo imele velikega vpliva. Trenutni rezultati in marže velikih igralcev so trenutno na solidni ravni. Cene prevoza so se v zadnjem letu močno znižale, trenutno za 65 % glede na čas pred 12 meseci.

Kaj pa konkretni materiali?

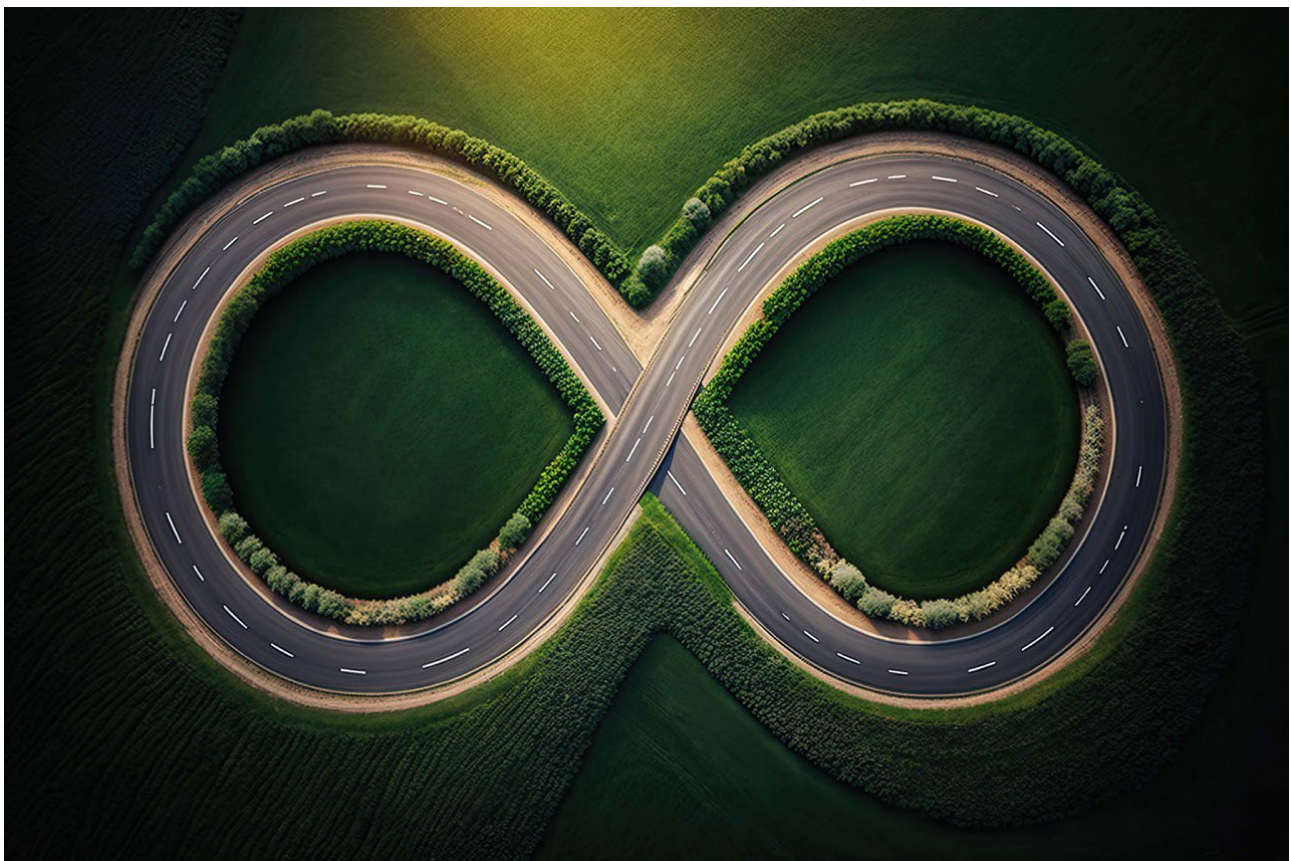
Cene polipropilena se znižujejo, trg je uravnotežen, marže so nizke, zato se v letu 2024 pričakuje rahel dvig na novo stabilno vrednost. Povpraševanje po poliuretanih je trenutno nizko, ponudba je normalna, zato se v 2024. letu pričakujejo stabilne cene. Cene PET so trenutno v upadu, vendar se v letu 2024 pričakuje stabilizacija, vse pa bo odvisno od povpraševanja, ki je trenutno nizko. Cene polistirena trenutno rahlo rastejo, vendar se za 2024 obe-

ta stabilizacija na trenutnih nivojih, saj je trg uravnotežen. Pri cenah poliamidov se lahko pričakuje rahla rast, predvsem v primeru, če si bo opomogla avtomobilska industrija. Cena POM je trenutno v upadu, v letu 2024 se pričakuje stagnacija cen ali rahla rast, ki bi jo lahko povzročila avtomobilska industrija. Za PBT plastike se pričakuje stagnacija cen.

Zaključimo lahko, da konkretnih pretresov trga in cen v prihodnjem letu ne pričakujemo – niti navzgor niti navzdol. Trenutno smo še v tistem delu leta, ko se nakupi zaradi sezonske komponente tradicionalno izplačajo. Na koncu predavanja je Claudio Bruggi opozoril še na ceno brizganja plastike, in njen vpliv na ceno končnih izdelkov, ki bo odvisna od gibanja cen elektrike.



Best practice approach to implement a Category Strategy Process that converts into actionable initiatives and measures



Cirtuo's tips on implementing a winning Category Strategy Process

Imagine driving through an unfamiliar area with a clear destination in mind and on a schedule but without a map. It's not something a lot of people would do. Procurement teams today have to navigate complex business environments in order to fulfill stakeholder expectations. Very often they do so

without a strategy, which is much like driving without a map.

An ever-changing external environment requires procurement to have a clear plan of action that is easy to execute but can quickly be adjusted if market dynamics change. Category strategies can help procurement navigate complex business environments, providing it with the necessary tools and methodologies.

But strategy creation, much like getting ready for a journey, requires proper preparation and some experience.

In today's competitive business environment, adopting a comprehensive category strategy isn't just an edge—it's an imperative. A holistic view, one which considers all parts of a system, is vital. There are many ways to create category strategies, but Cirtuo has developed a tried and tested process for creating holistic category strategies. Holistic category strategies help category managers create strategic business alignment while balancing business requirements and cost-saving opportunities.

Category strategy

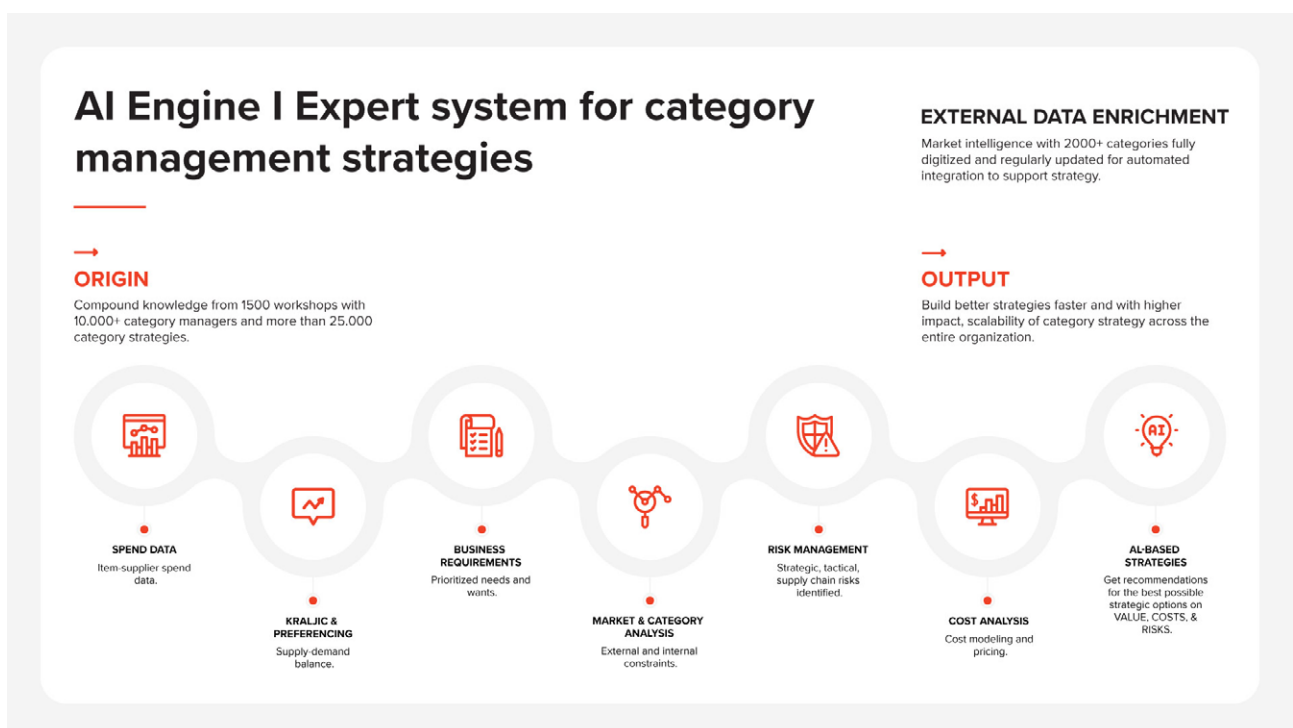
Category strategies are a methodical approach to assessing and planning how to best acquire goods or services for a business. Its objective is to help companies align business requirements with market realities to optimize cost, thereby identifying purchasing opportunities and creating business value. Implementing a category strategy requires breaking it down into actionable steps that enable effective decision-making.

Why we need holistic category strategies to navigate complex business environments

Category management isn't just about evaluating how much you spend or how well you work with your suppliers. It's primarily about understanding what the business needs, knowing how the market works and anticipating any potential risk or untapped opportunity. It's like piecing together a puzzle where every bit of information helps create a clearer picture.

Without the right strategies in place, category managers could make poor award decisions when sourcing, miss saving opportunities, or not meet business objectives. Category strategies act as a north star through complex business and market environments. They give direction and present opportunities for optimization. Equipped with holistic category strategies, procurement teams are able to quickly and effectively respond to changing business needs or market changes - and to maintain a competitive edge.

4 steps for developing actionable category strategies



The Cirtuo strategy development process can be broken down into four distinguishable steps: the Internal Analysis, the Market Analysis, Strategizing & Validation, and finally, the Implementation.

Internal Analysis: Understanding business requirements

Understanding what's happening inside one's own business is the first step in the strategy development process. A robust internal analysis includes elements such as scoping and business mobilization, spend analysis, supplier preferencing and the understanding of business requirements (RAQSCI). Taking stock of organizational needs, goals, and challenges through a structured analysis ensures a customized strategy is created.

Market Analysis: Reviewing how the supply market works

The next step involves a comprehensive analysis of the external market. This includes examining available suppliers, evaluating the category's cost structure and assessing macroeconomic factors, alongside risk. Category insights can be gained by using tools and frameworks such as Porter's 5 Forces, the Kraljic Matrix and SWOT, while macroeconomic risks and developments are assessed through the use of a PESTLE analysis. Supply market intelligence providers such as Beroe and The Smart Cube offer access to real-time intelligence on market and price movements to support this step.

Strategizing & Validation: Developing strategic options and creating alignment for fulfilling business requirements

The third step in the process, developing and validating strategic options, involves defining goals, ideating the various pathways to achieve them, and selecting the best opportunities to meet business needs. Validating the strategic options is essential for its success. This involves assessing the feasibility of strategies in the market, and ensuring alignment with business needs.

Implementation: Turning strategy into actionable initiatives and measures

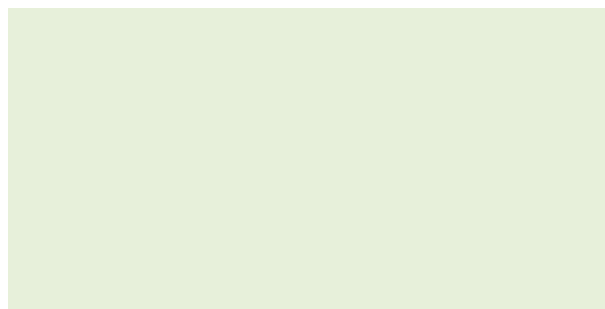
Converting the agreed strategy into actionable initiatives and measures is the final step in the category strategy development process. It involves creating an initiative roadmap and utilizing a structured plan for execution, including reporting to track progress and performance.

Enabling holistic decision-making with Guided Strategy Creation technology

In a complex business environment and ever-shifting supply market, lacking a strategic approach to managing categories inevitably leads to missed opportunities and wrong turns. By following a structured strategy creation process, procurement teams are able to successfully navigate both internal and external complexities and identify the best initiatives to meet business objectives.

The process of creating a best practice category strategy using Cirtuo's proven methodology and interview-style user experience, ensures that all procurement professionals are equipped to make holistic decisions that deliver business impact and value. Cirtuo is the pioneer in digitizing category management with the Guided Strategy Creation platform. The structured framework combined with AI-powered technology offers a solution that enables category managers to build holistic category strategies and initiatives that satisfy business requirements.

Get in touch to learn more and stay tuned for an upcoming release that will explain each step of the strategy creation process in detail.



PMI Slovenija

PMI že šesti mesec pod mejo 50 točk

Ključni podatki:

- **PMI oktober 2023 = 41,4**
(september 2023 = 41,1)
- Zmanjšanje števila zaposlenih
- Povečanje proizvodnih aktivnosti
- Padec novih naročil
- Rast nabavnih cen in stagnacija dobavnih rokov

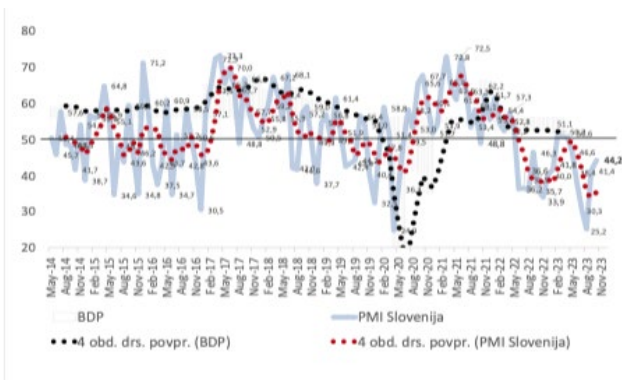
zalag končnih produktov je že šesti mesec zapored pod vrednostjo 50 točk in znaša 31,7 točke (sep. 40,2). Indeks dobavnih rokov so se po 18 mesecih zaporednih vrednosti pod 50 točk v mesecu oktobru ustavil ravno na 50 točkah (sep. 31,5). Nabavne cene so z indeksom v vrednosti 56,3 točke (sep. 50,4) že drugi mesec zapored nad mejo 50 točk, medtem ko s obile pred tem enajst mesecev pod vrednostjo 50 točk. Indeks novih nabavnih nakupov znaša 43,5 točke (sep. 42,9). Je pa ponovno narasel indeks zalag repro-materiala in znaša 54,9 točke (sep. 55,6).

Komentar

Proizvodni PMI Eurozone znaša oktobra 43,0 točke (sep. 43,4) in je s tem že šestnajsti mesec pod mejo 50 točk. Tudi kompozitni PMI je ponovno pod mejo 50 točk – znaša 46,5 točke (sep. 47,2), kar kaže tudi na stagnacijo in padec v storitvenih dejavnostih, kjer je indeks tudi pod mejo 50 točk in znaša 47,8 točke (sep. 48,7) in se s to vrednostjo nahaja celo na 32 mesečnem dnu. Vse kaže na verjetnost, da se bodo kazalci v zadnji četrtini leta še poslabšali, predvsem zaradi padca naročil ter zmanjšanja števila zaposlenih. Tudi nemški proizvodni PMI je ponovno na zelo nizki točki in znaša 40,7 točke (sep. 39,6); s tem je prav tako kot EU indeks že 16 mesecev zapored pod mejo 50 točk. Prav tako se je storitveni PMI pomaknil pod mejo 50 točk in znaša 48,0 točke (sep. 50,3). Tako je tudi kompozitni PMI na vrednosti le 45,8 točke (sep. 46,4). Ameriški proizvodni PMI se je po štirih mesecih pod vrednostjo 50 točk znašel ravno na meji 50,0 točke (sep. 49,8). Je pa v ZDA še vedno nad mejo kompozitni PMI in znaša 51,0 točke (sep. 50,2). Pod mejo 50 točk se je ponovno znašel tudi japonski PMI in znaša 47,6 točke (sep. 48,7).

Gibanje proizvodnih indeksov PMI kaže, da se gospodarske aktivnosti še vedno vztrajno ohlajajo, predvsem na račun pomanjkanja novih naročil in

Zgodovinski pregled

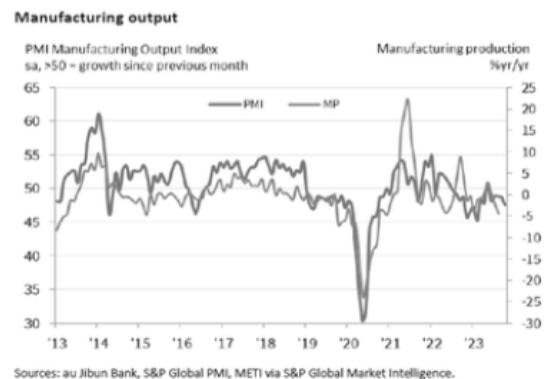
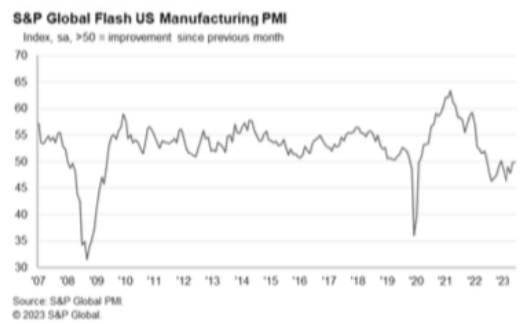
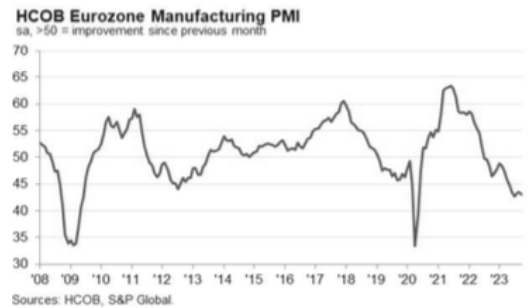
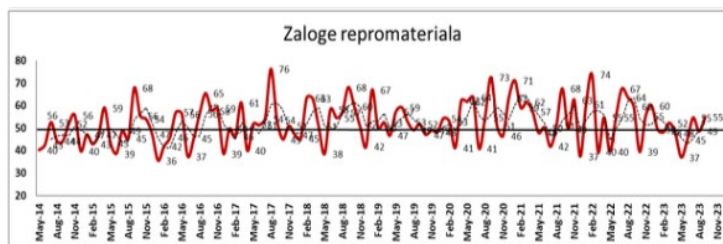
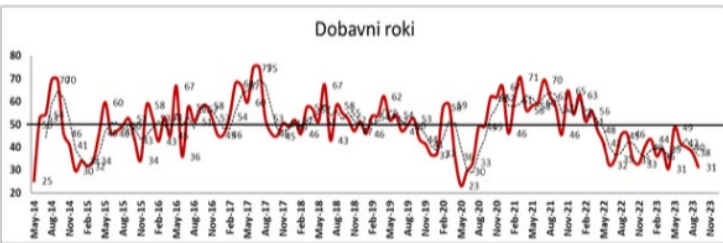
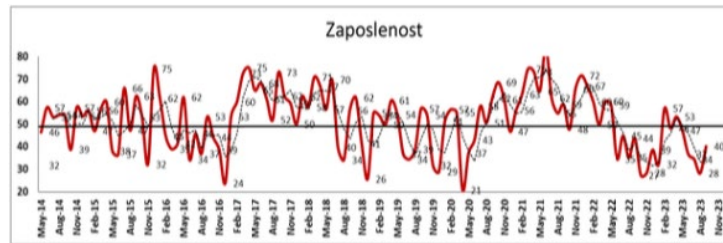
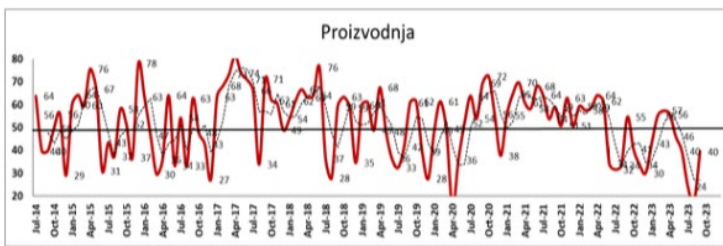
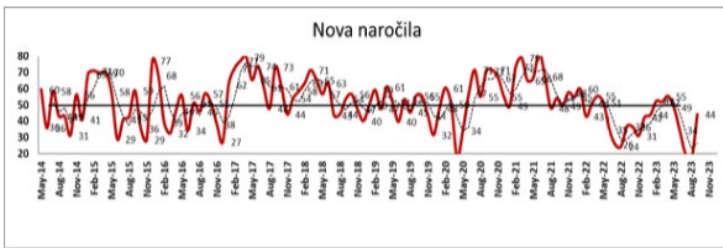


Povzetek

Proizvodni PMI znaša oktobra 44,2 točke (sep. 41,4) kar pomeni nadaljnje upadanje gospodarskih aktivnosti v predelovalni dejavnosti. Indeks proizvodnih se je sicer po petih mesecih pod mejo 50 točk zavihtel na vrednost 55,6 točke (sep. 39,5), vendar je indeks novih naročil še vedno krepko pod mejo 50 točk in znaša 36,3 točke (sep. 44,1). Podjetja že šest mesecev zapored poročajo o zmanjševanju števila zaposlenih, saj znaša indeks 31,7 točke (sep. 40,2). Tudi indeks

posledično zaradi zmanjševanja števila zaposlenih tako v predelovalni kot v storitveni dejavnosti – kljub stagnaciji padanja nabavnih cen in umiritvi dobavnih rokov. PMI in vsi njegovi podindeksi tako že dlje časa kažejo zelo jasne znake recesije, ki se bo najverjetneje v zadnjem četrtletju dodatno pogloblja, saj nobeden od podineksov (z izjemo nabavnih cen in dobavnih rokov) ne kaže morebitne rasti.

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



Zlati sponzor

gen-i

Bronasti sponzor



CINKARNA



Kovintrade



Sponzorji



Global Transport and Logistics



Partnerji



GOSPODARSKA ZBORNICA
DOLENJSKE IN BELE KRAJINE



Partnerska združenja





Združenje
Purchasing
nabavnikov
Association
Slovenije
of Slovenia

Nabava bo postala strateška funkcija v vsakem slovenskem podjetju, v okviru katere nabavniki s svojim strokovnim in etičnim delovanjem ključno pripomorejo k uspešnosti poslovanja podjetja in njegovem razvoju.

Združenje nabavnikov Slovenije
Purchasing Association of Slovenia
Dunajska cesta 167
SI-1000 Ljubljana

☎ 01 786 14 62
📠 01 589 82 19
✉ info@zns-zdruzenje.si

www.zns-zdruzenje.si