

nabavnik

e-časopis Združenja nabavnikov Slovenije

št. 1 / 2024



www.zns-zdruzenje.si



Združenje
Purchasing
nabavnikov
Association
Slovenije
of Slovenia

KAZALO

Sponzorji



03

Uroš ZUPANČIČ

PMI - Purchasing
Managers Index

06

Nataša KOŠNJEK JUG

Okrogla miza o vodenju

08

Marjana DROLC KALUŽA

CBAM

11

SPOMLADANSKI STROKOVNI POSVET

Etika, integriteta,
preprečevanje korupcije ter
skladnost poslovanja v nabavi

14

Uroš ZUPANČIČ

PMI Slovenija

piše: Uroš Zupančič

PMI – Purchasing Managers Index



Indeks nabavnih menedžerjev (PMI) je ključen gospodarski kazalnik, ki zagotavlja dragocene vpoglede v stanje proizvodnega sektorja v državi. Kot vodilni kazalnik, PMI pozorno spremljajo direktorji podjetij, nabavni managerji, analitiki, oblikovalci politik in vlagatelji zaradi njegove sposobnosti napovedovanja sprememb v širših gospodarskih razmerah. V tem članku raziskujemo povezavo in korelacijo med PMI in več ključnimi ekonomskimi kazalci, vključno z bruto domačim proizvodom (BDP), inflacijo, stopnjo zaposlenosti, nabavnimi cenami in novimi naročili.

BDP (bruto domači proizvod):

PMI in BDP sta tesno prepletena in odražata simbiotično razmerje med proizvodno dejavnostjo in splošnim gospodarskim zdravjem. Naraščajoči PMI pogosto kaže na povečano proizvodnjo in naročila, kar pozitivno prispeva k rasti

BDP. Nasprotno pa padajoči PMI lahko kaže na upočasnitev proizvodnje, kar lahko povzroči krčenje gospodarstva. Korelacija med PMI in BDP je za analitike ključni dejavnik pri ocenjevanju splošne gospodarske uspešnosti in obetov.

Na grafu št. 1 vidimo, kako zelo sta PMI in BDP med seboj povezana. Večina podjetij je odvisna od družbenega bruto proizvoda. Slabost BDP

Eurozone PMI Output Index vs YoY GDP Growth



Sources: IHS Markit, Eurostat

pa je, da je le-ta izračunan za četrtletja za preteklo obdobje, medtem ko PMI kaže trenutno stanje v gospodarstvu v danem trenutku.

Industrijske cene in PMI

Ni presenetljivo, da so cene industrijskih surovin neposredno povezane s stanjem v gospodarstvu oziroma v proizvodnem sektorju. Graf št. 2 prikazuje gibanje cene jekla in gibanje PMI s tem, da je opaziti, da cena jekla reagira na spremembe v gospodarstvu z nekajmesečno zamudo. Leta 2008 se je ob nastopu krize slika sicer, glede na takratno stanje spremenila, vendar v nadaljevanju se ponovno kaže usklajeno gibanje. Torej, zakaj ne bi že nekaj mesecev v naprej vedeli, kako se bodo gibale cene jekla v prihodnosti?

■ Inflacija:

Inflacija je merilo splošnega dviga cen skozi čas in kaže dinamiko inflacije s svojim vplivom na proizvodne stroške in cene. Ko PMI narašča, s tem kaže na povečano povpraševanje po blagu in storitvah, kar nakazuje potencialno gospodarsko širitev. Naraščajoči PMI lahko tudi pomeni, da imajo podjetja povečane stroške zaradi večjega povpraševanja po vložkih, kot so surovine in delovna sila. Ko se povpraševa-

nje po blagu in storitvah povečuje (višji PMI), se lahko podjetja soočajo z naraščajočimi proizvodnimi stroški. To je lahko posledica višjih plač, povečanega povpraševanja po surovinah ali podaljšanju dobavnih rokov surovin ali storitev. Ko se podjetja soočajo z višjimi stroški, obstaja možnost, da se bo del teh stroškov prenesel na potrošnike v obliki višjih cen, kar prispeva k inflacijskim pritiskom.

Konsistentno visok PMI lahko prispeva k inflacijskim pritiskom v gospodarstvu, zlasti če povpraševanje presega zmožnost ponudbe podjetij. Nasprotno pa lahko nizek PMI signalizira gospodarsko krčenje in tako prispeva k deflacijskim pritiskom, če je povpraševanje šibko in so podjetja prisiljena znižati cene, da bi spodbudila prodajo.

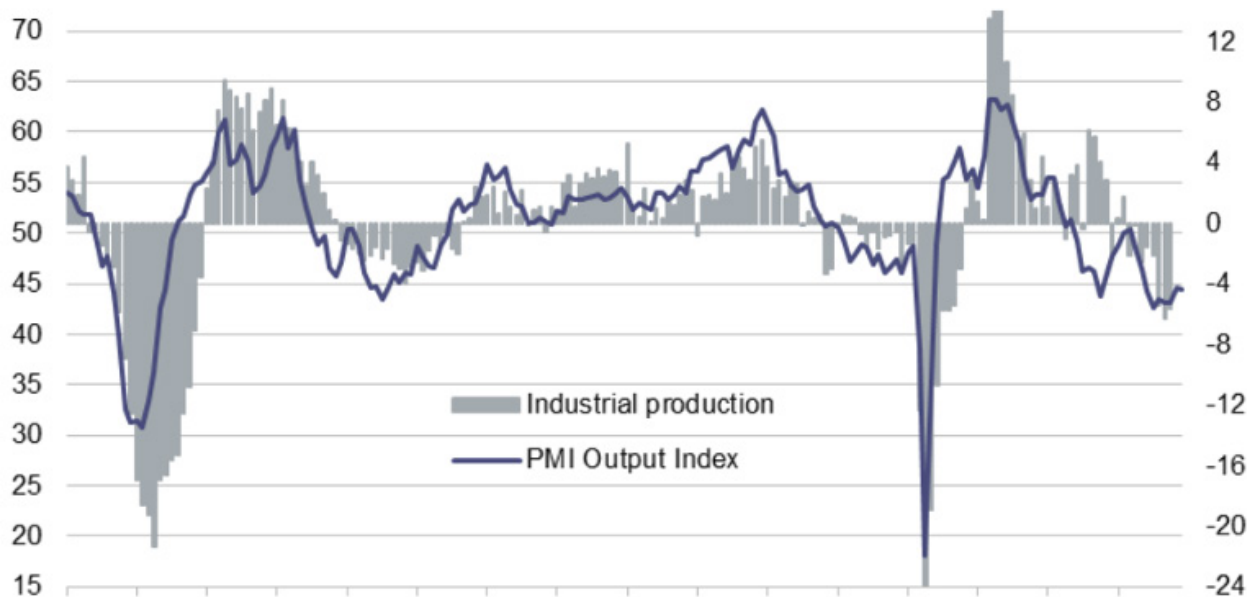
Razumevanje razmerja med PMI in inflacijo je bistvenega pomena za centralne banke in oblikovalce politik, da lahko sprejemajo informirane odločitve o denarni politiki.

■ Stopnja zaposlenosti:

Stopnja zaposlenosti je tesno povezana s proizvodno dejavnostjo, saj spremembe ravni proizvodnje pogosto vplivajo na potrebe po delovni sili. Naraščajoči PMI na splošno potrju-

Manufacturing PMI Output Index
sa, >50 = growth since previous month

Industrial Production
% yr/yr



je potrebo po povečanju zaposlovanja v proizvodnem sektorju. Nasprotno pa padajoči PMI lahko nakazuje potencialno zmanjšanje delovnih mest v proizvodnji, kar negativno vpliva na stopnjo zaposlenosti. Spremljanje korelacije med PMI in zaposlovanjem zagotavlja dragocen vpogled v zdravje in gospodarsko stabilnost trga dela.

■ Nakupne cene:

PMI je ključni indikator za razumevanje vhodnih stroškov in nabavnih cen. Povečanje PMI pogosto kaže na naraščajoče povpraševanje po surovinah in vložkih, kar lahko povzroči višje nabavne cene, še posebej v kombinaciji z opazovanjem gibanja dobavnih rokov. Ta inflacijski pritisk na vhodne stroške ima lahko posledice za podjetja in potrošnike. Razumevanje korelacije med PMI in nabavnimi cenami ter dobavnimi roki pomaga pri napovedovanju inflacijskih trendov in pomaga podjetjem sprejemati informirane odločitve o cenovnih strategijah.

■ Nova dohodna naročila:

PMI je kazalnik, usmerjen v prihodnost, saj vključuje komponento, ki meri nova dohodna naročila. Zvišanje PMI običajno signalizira povečano povpraševanje po industrijskih izdelkih, kar pomeni porast novih naročil. Ta porast naročil ne le povečuje trenutne ravni proizvodnje, ampak tudi nakazuje potencialno prihodnjo gospodarsko rast. Po drugi strani lahko upad PMI nakazuje krčenje novih naročil, kar nakazuje prihodnje gospodarske izzive.

Zaključek:

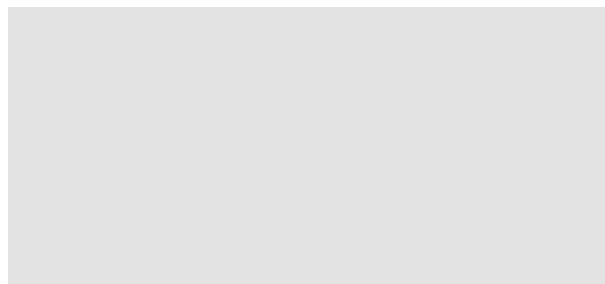
Če povzamemo, indeks nabavnih menedžerjev služi kot dragocen barometer za zdravje proizvodnega sektorja v državi in ponuja vpogled v širše gospodarske trende. Njegova korelacija z BDP, inflacijo, stopnjo zaposlenosti, nabavnimi cenami in novimi dohodnimi naročili zagotavlja analitikom in oblikovalcem politik celovito razumevanje gospodarske klime in gibanja gospodarstva. Spremljanje vseh parametrov oz. indeksov omogoča sprejemanje boljših odločitev na podlagi prejetih informacij in pomaga zainteresiranim stranem pri krmarjenju

s kompleksnostjo dinamičnega in medsebojno povezanega svetovnega gospodarstva.

Medsebojna povezava med PMI in ostalimi ključnimi ekonomskimi kazalniki bo leta 2024 oblikovala svetovno gospodarsko realnost. Ko se bomo soočili s kompleksnostjo prihodnjega leta, gibanjem podindeksov in celotnega proizvodnega PMI, bo razumevanje teh odnosov še kako pomembno tako za podjetja, kot tudi za oblikovalce politik, kot tudi za vlagatelje pri prilagajanju in izkoriščanju priložnosti in izzivov, ki so pred nami.

Iz intervjuja z dr. Petrom Kraljičem (2015)

»Absolutno je pri PMI potrebno začeti čisto na vrhu podjetij. PMI je odlična metoda in odličen indikator poteka prihodnjih trendov oziroma konjunkturalnih gibanj. Z razumevanjem in poznavanjem PMI se lahko bolje pripravijo in morda celo preprečijo dogodke, ki se sicer pojavijo in nas presenetijo. Dejstvo je, da se o PMI pri nas še premalo govori in s tem tudi premalo uporablja. Pri tem zopet poudarjam, da se ne zavedamo v kakšnem konkurenčnem globalnem okolju delujemo, tako država, kot tudi posamezna podjetja. Zato je tovrstne informacije, kot je PMI, potrebno razumeti in seveda koristiti. Pomembno se je zavedati in razumeti, da imajo s tem indeksom vsi predsedniki uprav in ostali direktorji v podjetjih v rokah dodatno informacijo, ki jim lahko koristi pri njihovih strateških, taktičnih in operativnih odločitvah. Gre za razumevanje pomembnosti informacij, ki obstajajo in njihovo koriščenje. Če se tega ne zavedamo in ne znamo izkoristiti, bomo vedno le hodili za ostalimi. Po mojem mnenju bi bilo zelo dobro, če bi PMI koristili tudi drugi. Prvi primer je Ministrstvo za finance, saj gre za odličen indikator gibanja gospodarstva, in seveda UMAR kot sestavni del poročil, ki jih dela Urad za makroekonomske analize in razvoj. S tem bi se prav gotovo pokazala pomembnost tega indeksa.«



piše: Nataša Košnjek Jug

Okrogla miza o vodenju



9.10.2023 sem bila navzoča na okrogli mizi o vodenju v Las Vegasu, katera glavna akterja sta bila Steve Farber in Hector Fernandez.

Steve Farber je mednarodno priznan predavatelj o vodenju, je »executive coach« in avtor več uspešnic. Najbolj znan je po svojem delu na konceptu »extreme leadershipa«, ki temelji na ideji, da morajo vodje oz. voditelji prevzeti polno odgovornost za svoja dejanja in rezultate, tudi ko gre kaj narobe. Ekstremni voditelj se ne bojijo delati napak, ampak so zavezani k temu, da se iz njih učijo in se tako izboljšujejo. Njegove najbolj odmevne knjige sta: "The Radical Leap: Releasing the Power of Extreme Ownership" in "Love Is Just Damn Good Business: How Passion, Purpose and Profit Go Hand in Hand." V svoji karieri je delal z različnimi podjetji, tako s tistimi, ki so uvrščene na lestvico Fortune 500, kot tudi vladnimi agencijami in neprofitnimi organizacijami. Nekaj njegovih najbolj znanih referenc je: AT&T, American Express, Cisco, Ecolab, Ernest&Young, Ford, Toyota,...

Hector Fernandez pa je CEO podjetja Aristocrat, ki je vodilno globalno podjetje na področju igralniške tehnologije. Sedež podjetja je v Sydneyju in zaposluje več kot 10.000 ljudi v 25 državah.

Aristocratov finančno leto se je zaključilo 30.9.2023 s prihodki v višini 4,8 mrd AUD in prihodki v višini 1,1 mrd AUD.

Okroglo mizo je moderirala Cassie Stratford - Senior Vice President - Legal Operations and Regulatory Compliance for Boyd Gaming Corporation.

Hector Fernandez je predstavil filozofijo podjetja Aristocrat, skupaj z večkrat nagradjenim executive coachem in avtorjem knjige Love is Just Damn Good Business Stevom Farberjem.

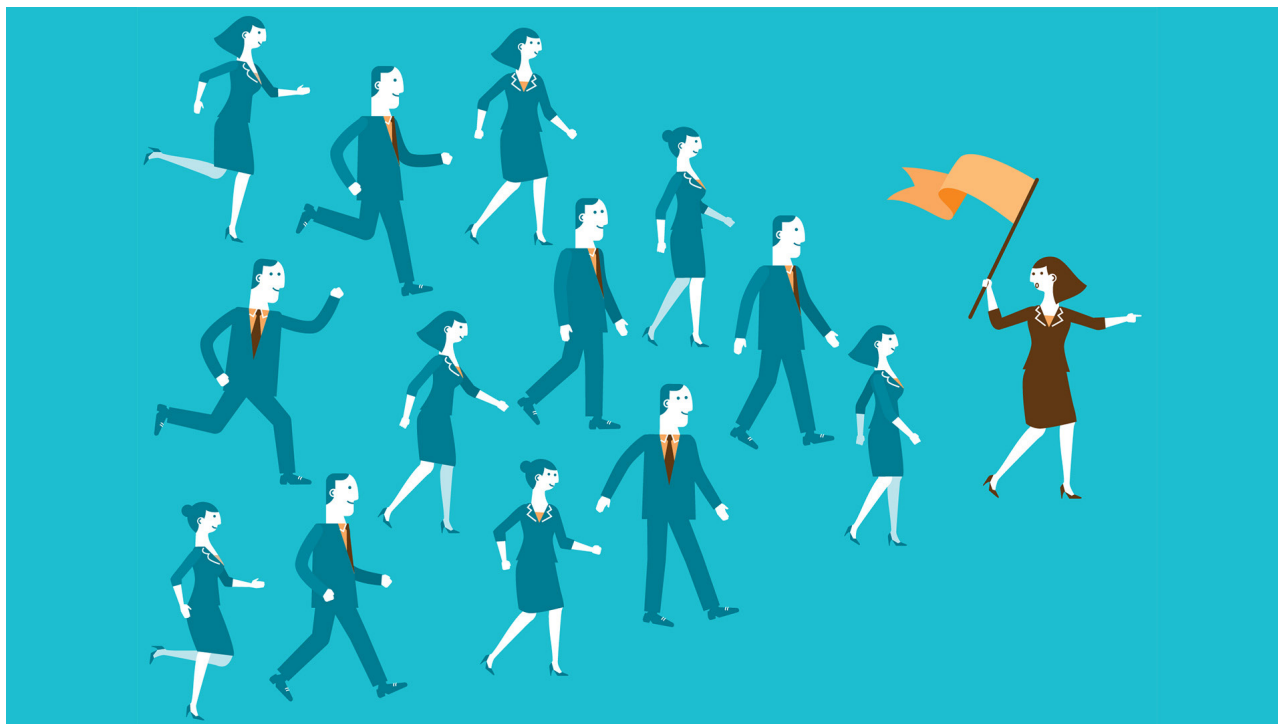
Glavno izhodišče za Farberjev način dela je »do what you love in the service of people who love what you do" in zlasti v zadnjem letu podje-

tje Aristocrat intenzivno sodeluje s Farberjem vpeljuje to filozofijo v delovno okolje.

Farber je citiral stavek iz njegove knjige in sicer: "Leadership is not about position or title. It is about who you are – how you live and your ability to influence others to change

si doma in v službi drugačna oseba. Zagovarja stališče, biti to kar si in preobrazil podjetje iz »people-friendly organisation« v »people-first organisation«.

Aristocrat deluje v vrstnem redu: »our people, our customer, our business in that order«.



things for better at work and beyond." Stekel je pogovor o tem, predvsem je bilo poudarka na Hectorjevem vodenju, ki so ga opisali kot vodjo z avtoriteto, strategijo, briljantnostjo in tudi prijaznostjo. Velja za človeka, ki se vedno posmeji, sprejme s dobrodošljico in toplino. Avtentično vodenje je njegova kvaliteta.

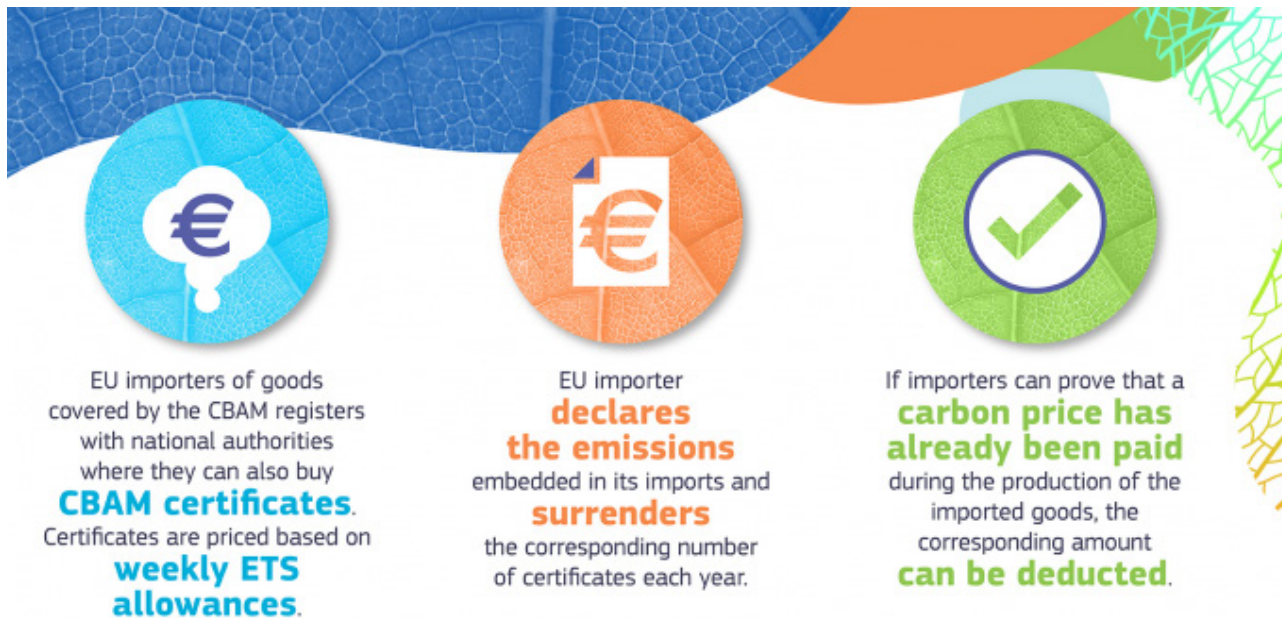
Farber je povedal, da je spoznal Hectorja leta 2019, ko je izdal svojo knjigo in ga je Hector kontaktiral preko LinkedIna. Fernandez je rekel, da se je Aristocrat veliko naučil skozi COVID. Takrat so začeli poudarjati komunikacijo in pogovore. Velikokrat je na vprašanja, kako se bo zadeva končala, odgovoril »ne vem«. In skozi to so odkrili dve ključni komponenti: transparentnost in poštenost. Veliko ljudi namreč pričakuje, da ima vodstvo odgovore na vsa vprašanja, vendar je resnica, da ne. V nobeni šoli ga niso naučili, kako se spopasti z globalno pandemijo. Se je pa naučil, kako biti dober človek in biti avtentičen. Ne strinja se z idejo, da

Večina organizacij namreč še vedno postavlja kupca na prvo mesto, vendar realnost je, da če s svojimi zaposlenimi ne ravnaš pravilno in ne kreiraš pozitivne organizacijske kulture, se moramo zavedati, da bodo ti ljudje imeli prvi stik s kupcem.

Pogovor se je zaključil z mislimi, da je glavni uspeh v grajenju organizacijske klime, v kateri bodo ljudje radi delali. Če ljudje na delovnem mestu niso zadovoljni, zelo težko pristopijo do kupcev, strank na način, da bodo njim pričarali pozitivno doživetje, s katerim bodo ustvarili zvestobo kupca. In kot vodja lahko prispevaš k pozitivni organizacijski kulturi le, če imaš to kulturo najprej pri sebi.

V naslednjih dneh sem se pogovarjala kar z nekaj ljudmi, ki so zaposleni v podjetju Aristocrat in bilo je res lepo videti, kako so vsi o njihovem CEOju govorili z navdušenjem in ponosom.

CBAM



#EUGreenDeal



Na spletni strani FURS-a so objavljene podrobnejše informacije o tem, kdo in kdaj je zavezan za poročanje CBAM. Na portalu CBAM je objavljeno sledeče:

Kdaj nastane obveznost za poročanje?

Kadar se blago navedeno po tarifnih oznakah v Prilogi I Uredbe 2023/956 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 10. maja 2023 (v nadaljevanju: Uredba CBAM), s poreklom iz tretje države (v nadaljnjem besedilu: blago CBAM), uvozi na carinsko območje Unije (sprostitvev v prosti promet vključno s sprostitevjo blaga v prost promet s plačila DDV oproščeno dobavo v drugo državo članico – CP42). Obveznost poročanja nastane tudi za oplemenitene proizvode iz CBAM blaga, ki so rezultat postopka aktivnega oplemenitjenja iz člena 256 Uredbe (EU) št. 952/2013, kadar se ti proizvodi sprostijo v prost promet v EU.

Pomembno: V primeru dvoma ali vas glede na vrsto blaga, ki ga uvažate, mehanizem CBAM zadeva ali ne, svetujemo, da **preverite seznam tarifnih oznak blaga v Prilogi I Uredbe CBAM**.

Izjeme, za katere mehanizem CBAM in obveznost poročanja, ne veljata:

- blago CBAM s poreklom iz naslednjih držav: Švice, Norveške, Islandije in Lihtenštajna ter blago CBAM s poreklom z naslednjih ozemelj: Büsingen, Helgoland, Livigno, Ceuta in Melilla. Izjema je tudi blago s poreklom iz Evropske Unije;
- blago CBAM, katerega realna vrednost na pošiljko ne presega 150 eur;
- blago v osebni prtljagi potnikov, ki prihajajo iz tretje države, če realna vrednost tega blaga ne presega 150 eur;

- blago, ki se giblje ali uporablja v okviru vojaških aktivnosti.

Prvo četrletje, za katerega je treba do 31. januarja 2024 predložiti poročilo, zajema obdobje uvoza blaga CBAM od 1. 10. 2023 do 31. 12. 2023. Za naslednje četrletje od 1. 1. 2024 do 31. 3. 2024 se poročilo predloži najkasneje do 30. aprila 2024. V kolikor v posameznem četrletju ni prišlo do uvoza blaga CBAM, se poročilo za tisto obdobje ne predloži.

Kdo je zavezan za poročanje CBAM?

- V primerih, ko uvoznik vloži carinsko deklaracijo za sprostitev blaga v prosti promet, v svojem imenu in za svoj račun oziroma v imenu in za račun katerega je carinska deklaracija vložena (obveznost velja tudi za imetnika dovoljenja za vpis v evidence deklaranta), **je zavezanec za poročanje uvoznik;**

- V primerih, ko posredni carinski zastopnik, imenovan v skladu s členom 18 Uredbe (EU) št. 952/2013, vloži carinsko deklaracijo za sprostitev v prosti promet v svojem imenu, vendar za tuj račun in ima **uvoznik**, katerega zastopa **sedež izven Unije, je zavezanec za poročanje posredni carinski zastopnik.**

- V primerih, ko **posredni** carinski zastopnik, imenovan v skladu s členom 18 Uredbe (EU) št. 952/2013, vloži carinsko deklaracijo za sprostitev v prosti promet v svojem imenu, vendar za tuj račun in ima **uvoznik**, katerega zastopa **sedež znotraj Unije, je zavezanec za poročanje posredni carinski zastopnik. V kolikor obveznosti poročanja, za uvoznika s sedežem v Uniji, ne želi prevzeti, uvoznika o tem uradno obvesti in ga seznaniti z obveznostjo poročanja CBAM. S tem obveznost poročanja preide na uvoznika.**

- V primerih, ko neposredni carinski zastopnik, vloži carinsko deklaracijo za sprostitev v prosti promet v tujem imenu in za tuj račun, **je zavezanec za poročanje uvoznik**, katerega zastopa.

Kadar je zavezanec za poročanje uvoznik, lahko za izpolnjevanje in oddajo poročil v svojem imenu, pooblasti tudi (fizično) osebo, ki ni za-

poslena pri uvozniku (npr. fizično osebo, ki je zaposlena pri špediterju). Več informacij o možnostih pooblaščenja, se nahaja na zavihku Pooblaščenje za portal eCarina, kjer je na voljo ustrezeni obrazec. Opozorjamo, da tudi v tem primeru, uvoznik še vedno sam odgovarja za pravilnost in pravočasnost oddanih poročil.

Svetujemo, da si v takih primerih medsebojna razmerja uredite z ustreznim dogovorom oz. pooblastilom, iz katerega izhajajo podrobnosti glede izpolnjevanja obveznosti poročanja CBAM (oblika in vsebina takšnega dogovora ni predpisana).

Vsak poročajoči deklarant, uvoznik ali posredni carinski zastopnik, lahko odda le eno poročilo, za eno četrletje. To velja tudi za posredne carinske zastopnike, ki zastopajo več uvoznikov (v samem poročilu se nato navede vse uvoznike, njihovo EORI številko in njihovo blago, katerega uvozniki so).

Navodila in postopek za registracijo v Prehodni register CBAM (oz. Portal CBAM) za namene poročanja, se nahajajo na spletni strani e-Carina pod »Evropske aplikacije«. Na voljo je tudi testno okolje Portala CBAM, preko katerega se lahko zavezanci za poročanje seznanijo z njegovo uporabo.

Za vsebinska vprašanja glede izpolnjevanja obveznosti CBAM, se lahko obrnete na e-naslov [cbam.fu\(at\)gov.si](mailto:cbam.fu(at)gov.si), za tehnično pomoč na: Sektor za centralno pomoč uporabnikom [sd.fu\(at\)gov.si](mailto:sd.fu(at)gov.si), tel.: 05 297 68 00.

Na spletni strani Evropske komisije o mehanizmu za ogljično prilagoditev na mejah, so objavljene vse informacije o CBAM, ki se tudi redno posodablja.

Svetujemo še seznanitev z naslednjimi obvestili na spletnih straneh FURS:

Objava Smernic o privzetih vrednostih za prehodno obdobje CBAM (28. 12. 2023)

Informacija uvoznikom o potrebni registraciji oz. ureditvi dostopa v Prehodni register EU CBAM (Portal CBAM) za namene poročanja (21. 12. 2023)

NABAVNA | 20 KONFERENCA | 24

Pametna nabava za trajnostni napredek

16. in 17. maj 2024 • Portorož

OSREDNJE TEME

Vpliv globalnih trendov na nabavo

Trajnostno poslovanje

Izzivi mednarodnega poslovanja

Pametna digitalizacija z umetno inteligenco

Voditeljstvo, delovna mesta in kompetence v nabavi

Ustvarjanje vrednosti v nabavi

Dobre prakse v nabavi

Razglasitev Nabavne prakse leta 2024

Delite vaše dobre prakse s strokovno javnostjo, prispevajte k dvigu ravni nabavne stroke in se potegujte za priznanje Nabavna praksa leta.

Prijave so že odprte:

<https://www.planetgv.si/nabavna-konferenca/nabavna-praksa-leta/>
Prijavite se še danes po **najugodnejši kotizaciji**, ki velja **do 31. januarja 2024**.

www.planetgv.si/nabavna-konferenca

Etika, integriteta, preprečevanje korupcije ter skladnost poslovanja v nabavi



Boštjan Trstenjak, direktor PRO-INTEGRA

ČETRTEK | 20. marec | ob 9:00

Danfoss Trata, Ulica Jožeta Jame 16, 1210 Ljubljana - Šentvid

Z veseljem vas vabimo na strokovni posvet, posvečen ključnim temam za učinkovito in uspešno poslovanje v nabavi.

Pod naslovom "Skladnost, integriteta in etika: Gradniki zanesljivega poslovnega okolja v nabavi" se bomo skozi posvet poglobili v osnovne vidike, ki jih morajo strokovnjaki v nabavi razumeti in implementirati za zagotavljanje skladnosti, integritete ter obvladovanja tveganj neželenih ravnanj.

Vsaka tema bo obravnavana s poudarkom na praktičnih pristopih in primerih iz realnega poslovnega okolja, kar bo udeležencem omogočilo boljše razumevanje in uporabo pridobljenega znanja. Predstavljeno znanje bo neprecenljivo pri oblikovanju in izvajanju politik ter postopkov za etično in učinkovito poslovanje v nabavi.

Vabljeni, da se nam pridružite na tem izjemnem dogodku, kjer bomo skupaj raziskovali poti do trajnostnega in zanesljivega poslovanja v nabavi, ki temelji na skladnosti, integriteti in etiki.

Kaj je korporativna integriteta?

- Razlaga koncepta korporativne integritete in njene ključne značilnosti.
- Pomen in vrednost integritete v poslovnem okolju.
- Primeri primerov dobre prakse v korporativni integriteti.

Stebri etične poslovne kulture v nabavi

- Identifikacija in razlaga ključnih stebrov etične poslovne kulture v nabavi.



- Poudarek na transparentnosti, odgovornosti in poštenosti.
- Primeri iz prakse, ki ilustrirajo pomembnost etične poslovne kulture v nabavi.

Razumevanje kodeksov ravnanja in vpliv kulture na poslovanje

- Pomen in vloga kodeksov ravnanja v poslovanju.
- Kako kultura podjetja vpliva na sprejemanje in izvajanje kodeksov ravnanja.
- Primeri učinkovitih kodeksov ravnanja in njihov vpliv na poslovanje v nabavi.

Vpliv etike na poslovanje

- Analiza vpliva etičnih načel na poslovne odločitve v nabavi.
- Razumevanje dolgoročnih koristi etičnega poslovanja.

Primeri podjetij, ki so uspešno uveljavila etične standarde v nabavi.

Kaj pomeni skladnost poslovanja?

- Definicija skladnosti poslovanja in njen pomen v nabavi.
- Zakonski okviri in regulative, ki urejajo skladnost poslovanja v nabavi.
- Pristopi k vzpostavitvi in vzdrževanju skladnosti poslovanja v nabavi.

Sistem vodenja kot ključni ustvarjalec skladnega poslovanja

- Predstavitev koncepta sistema vodenja v kontekstu skladnega poslovanja.
- Implementacija sistema vodenja v praksi.
- Primeri dobrih praks v upravljanju s sistemi vodenja za doseg skladnosti poslovanja v nabavi.

Neželena ravnanja v nabavi

- Identifikacija različnih vrst neželenih ravnanj v nabavi.
- Razumevanje vzrokov in posledic neželenih ravnanj.
- Ukrepi in načrti za preprečevanje neželenih ravnanj v nabavi.

Kje in kdaj je nabava najbolj ranljiva?

- Analiza ključnih točk in situacij, kjer je nabava najbolj ranljiva.
- Razumevanje dejavnikov, ki prispevajo k ranljivosti nabavnega procesa.
- Priporočila za krepitev odpornosti in varnosti nabavnega sistema.

Preiskovanje prevar v nabavi

- Metodologije za učinkovito preiskovanje prevar v nabavi.
- Pravni in etični vidiki preiskovanja prevar.
- Primeri iz prakse, ki prikazujejo uspešne strategije preiskovanja prevar v nabavi.

Metode in načini obvladovanja tveganj v nabavi

- Identifikacija tveganj v nabavi in ocena njihove resnosti.
- Predstavitev različnih metod in pristopov k obvladovanju tveganj v nabavi.
- Implementacija učinkovitih strategij za zmanjšanje tveganj v nabavnem procesu.

Elementi zaščite nabavnih procesov

- Pregled ključnih elementov za zaščito nabavnih procesov pred neželenimi vplivi.
- Uporaba tehnoloških rešitev za izboljšanje varnosti in zaščite nabavnih procesov.

- Primeri uporabe naprednih varnostnih praks v nabavi.

Hotline/Incident Management (Whistleblowing)

- Pomen vzpostavitve učinkovitega sistema za prijavo incidentov in kršitev.
- Postopek vzpostavitve in upravljanja s sistemom za prijavo incidentov.
- Razumevanje etičnih in pravnih vidikov whistleblowinga v nabavi.

Sistem vodenja za preprečevanje korupcije

- Predstavitev ključnih elementov sistema vodenja za preprečevanje korupcije v nabavi.
- Implementacija učinkovitih strategij za zmanjšanje tveganj korupcije v nabavnem procesu.
- Primeri iz prakse, ki prikazujejo uspešno izvajanje sistemov vodenja za preprečevanje korupcije v nabavi.

Prijave na spletni strani Združenja nabavnikov Slovenije sprejemamo **do 20. marca 2024.**

Predsednik Strokovnega sveta ZNS:

Srečko Bukovec:

Predsednica ZNS:

Marina Lindič

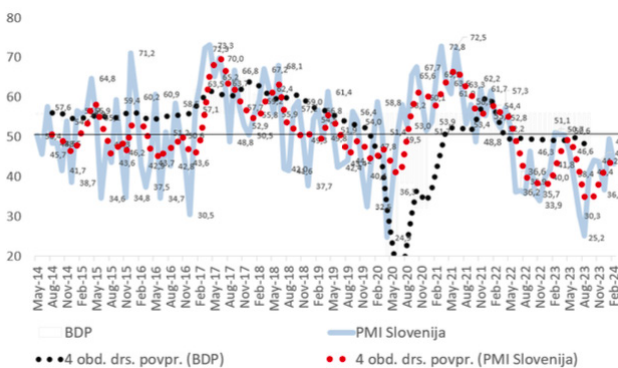
PMI Slovenija

PMI že deseti mesec pod mejo 50 točk

Ključni podatki:

- **PMI februar 2024 = 43,3**
(januar 2024 = 49,5)
- Zmanjšanje števila zaposlenih
- Padec proizvodnih aktivnosti
- Padec novih naročil
- nižanje nabavnih cen

Zgodovinski pregled



Povzetek

Proizvodni PMI znaša februarja 43,3 točke (jan. 49,5), kar pomeni ponovno upadanje gospodarskih aktivnosti v predelovalni dejavnosti. Indeks proizvodnih aktivnosti se je namreč spustil na vrednost 40,8 točke (jan. 52,2) in s tem ponovno pod mejo 50 točk. Tudi nova naročila, kjer znaša indeks 46,3 točke (jan. 51,4), so po januarski vrednosti nad 50 točk, ponovno padla pod to mejo. Še vedno se podjetja srečujejo z zmanjšanjem števila zaposlenih, saj znaša indeks 43,8 točke (jan. 47,1).

Tudi indeks zalog končnih produktov je ponovno pod mejo 50 točk in znaša 34,6 točke (jan. 53,6), prav tako indeks dobavnih rokov z vrednostjo 43,5 (jan. 52,0). Nabavne cene so se z indeksom v vrednosti 42,9 točke (jan. 43,9) že drugi mesec spustile pod mejo 50 točk. Indeks novih nabavnih nakupov znaša 46,9 točke (jan. 57,1). Zaloge repromateriala so z vrednostjo 39,0 (jan. 37,8) že drugi mesec pod vrednostjo 50 točk.

Komentar

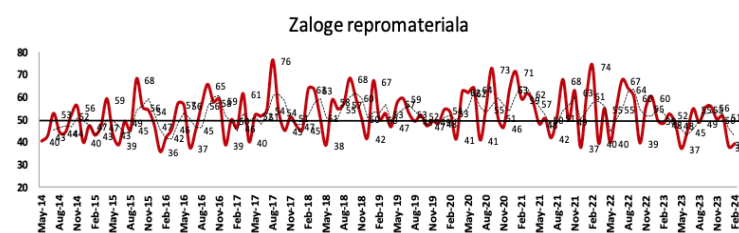
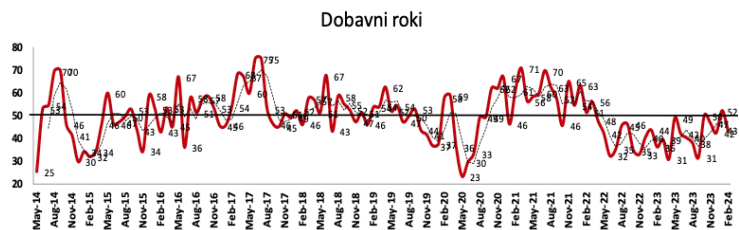
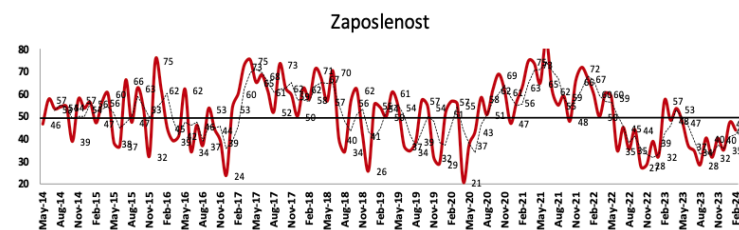
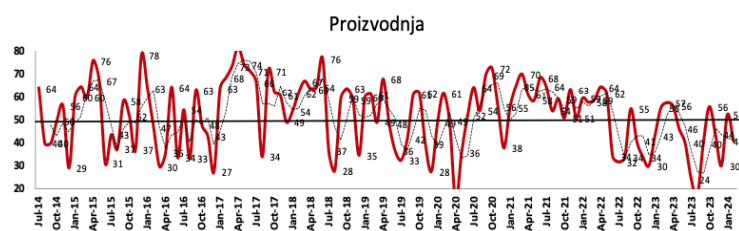
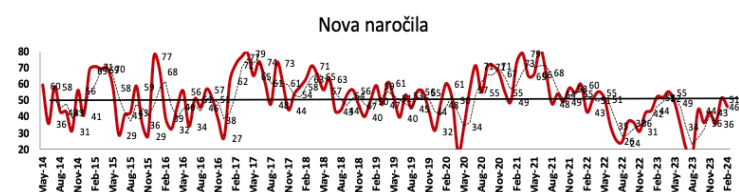
Proizvodni PMI Eurozone znaša februarja 46,1 točke (jan. 46,6). Tudi kompozitni PMI je še vedno pod mejo 50 točk, in znaša 48,9 točke (jan. 47,9). Storitveni indeks se je ustavil točno pri 50 točkah (jan. 48,4). Številke prikazujejo nadaljnje upadanje gospodarskih aktivnosti, brez očitnih znakov konkretnega okrevanja. Nasprotno, PMI se krči že osem mesecev zapored. Storitveni sektor ohranja razmeroma bolj stabilen položaj v primerjavi s proizvodnim sektorjem.

Nemški PMI znaša februarja nizkih 42,3 točke (feb. 45,5) in je s tem že dvajseti mesec zapored pod mejo 50 točk. Tudi kompozitni PMI je pod mejo 50 točk – znaša 46,1 točke (jan. 47,0), kar kaže na nadaljevanje krčenja tudi v storitvenih dejavnostih, kjer znaša indeks 48,2 točke (jan. 47,7). Analitiki na podlagi vseh podatkov še vedno pričakujejo in napovedujejo slabe napovedi za nemško gospodarstvo, ki mu grozi recesija.

Ameriški proizvodni PMI je po sedmih mesecih, ko je bil pod vrednostjo 50 točk, že drugi mesec nad njo in znaša 51,5 točke (jan. 50,7), kar se pozna tudi na kompozitnem PMI, ki znaša 51,4 točke (jan. 52,0). Podjetja poročajo o pospeševanju rasti in hkratnem ohlajanju inflacijskih pritiskov. Proizvodnja, merjena v blagu in storitvah, se je februarja povečala najhitreje od lanskega junija.

Medtem se je japonski PMI ustavil na vrednosti indeksa 45,4 točke (jan. 47,7) in analitiki že poročajo, da se je Japonska že znašla v fazi recesije (poleg Velike Britanije). Gibanje proizvodnih indeksov PMI kaže, da se gospodarstvo v EU in Japonske še vedno ohlaja, v Nemčiji celo z zelo velikim poslabšanjem in padcem indeksa. Vse to pa bo imelo velik vpliv tudi na gibanje slovenskega PMI v prihodnjih mesecih.

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



HCOB Germany Manufacturing PMI

sa, >50 = improvement since previous month



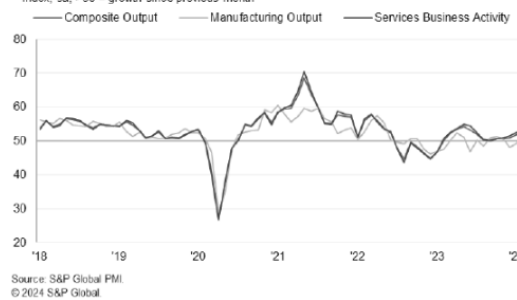
HCOB Germany Manufacturing PMI

sa, >50 = improvement since previous month

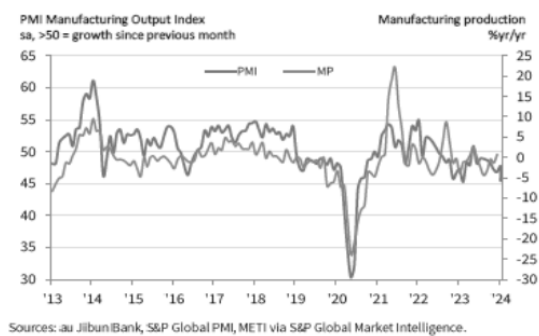


S&P Global Flash US PMI

Index, sa, >50 = growth since previous month



Manufacturing output



Zlati sponzor

gen-i

Bronasti sponzor

KEARNEY

 CINKARNA



 Kovintrade

Sponzorji

B/S/H/
BSH Hišni aparati d.o.o. Nazarije

 CIRTUO

DSV
Global Transport and Logistics

 **Herz**
KOVINSKI UNITAS

 **inpro**
since 1991
Naš zrak, vaša zgodba

 **INTERCOMMERCE.SI**
V varnem objemu

TINEX


SLOPAK
ZIVIMO Z OKOLJEM.

Partnerji

**TRGOVINSKA
ZBORNICA SLOVENIJE**
Slovenian Chamber of Commerce

 **GOSPODARSKA ZBORNICA
DOLENJSKE IN BELE KRAJINE**

Gospodarska
zbornica
Slovenije 

 **mediade**

 **Mintec**

 **PLANETGV**

Partnerska združenja

 **ADACI**
Associazione Italiana Acquisti
e Supply Management

hund
HRVATSKA UDRUGA NEKUPNE DIELATNOSTI
CROATIAN ASSOCIATION OF PURCHASING



Zdrúženje
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.

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

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

www.zns-zdrúzenje.si