



NABAVNIK.SI

E.ČASOPIS ZDRÚŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

ŠTEVILKA 3 / 2015

Urednik e.časopisa

Uroš Zupančič

Upravni odbor ZNS:

Marina Lindič,
predsednica
Srečko Bukovec
podpredsednik
Marko Lekše
Mojca Gostiša
Pavel Štaudohar

Strokovni svet ZNS:

Srečko Bukovec
predsednik
Melita Bračič
Matjaž Marovt
Valči Plut
Vlado Prosenik
Luka Rutar
Stojan Stegel
Anže Šinkovec
Alenka Valenčič
Butinar
Katja Nose Sabljak
Uroš Zupančič
Irena Pečnik
Zlatko Bazianec

Uvodnik

Spoštovane nabavnice in nabavniki!

Več kot polovica leta 2015 je za nami in bili smo uspešni in aktivni ter izvedli aktivnosti in dogodke, in sicer:

- 18. marca 2015 **Spomladanski strokovni posvet na temo Nabava C elementov in e.sourcing orodja**,
- 16. aprila 2015 **Strokovna delavnica na temo Organizacija nabavne funkcije in nabavni procesi**
- med 14. in 15. majem 2015 smo z GV Planet izvedli **14. Nabavno konferenco** in podelili priznanje Nabavni managerki leta 2015, ki je postala mag. Vesna Svenšek, vodja nabave v podjetju ARCONT d. d..
- 1. oktober 2015 **Nabavni vrh z dr. Janezom Potočnikom Krožno gospodarstvo** in napoved gospodarskih razmer ter gibanj na surovinskih trgih v letu 2016

Na Nabavnem vrhu 2015 smo tudi uradno predstavili izsledke merjenja **PMI Slovenija (Purchasing Managers Index)**, katerega merimo že od meseca maja 2014. Veseli nas, da so rezultati, ki jih kaže izračunani PMI, v korelaciji z izračunanim indeksom industrijske proizvodnje, kar povečuje relevantnost in kredibilnost PMI za Slovenijo. S PMI Slovenija se želimo postaviti ob bok in v družbo pomembnih držav ter kredibilnih, relevantnih in zanesljivih nabavnikov in hkrati z odgovarjanjem na anketo prispevati k družbeni odgovornosti ter prispevati svoj del k makroekonomskemu zdravju in kondiciji Slovenije.

Vabimo vas, da se nam ponovno pridružite na naslednjem dogodku, ki bo v četrtek, 19. novembra 2015, ko organiziramo strokovni posvet na temo KOMPETENCE NABAVNIKA.

Uroš Zupančič
Član strokovnega sveta ZNS

Kazalo

Uvodnik

**Nabavni vrh
2015**

**Napoved
dogodka
Kompetence
nabavnika**

**Gibanje cen
surovin**

**Tri muhe na en
mah**

**Intervju
Soren Vammen**

PMI Slovenija

Nabavni vrh 2015

KROŽNO GOSPODARSTVO IN NAPOVED GOSPODARSKIH RAZMER NA SUROVINSKIH TRGIH V LETU 2016



Lansko leto nam je naš vzornik, guru strateške nabave dr. Kraljič, položil na srce, da je konkurenčnost nujen predpogoj uspeha, tako na ravni podjetja, kot držav in seveda tudi posameznika! Opozoril nas je tudi na povečano volatilitnost na trgih in tem volatilitnostim smo priča izrazito v zadnjih mesecih – tako na finančnih trgih kot blagovnih. Izrecno nas je opozoril tudi na nekatere še posebej pomembne dejavnike tveganja – dostopnost do virov surovin ter na okoljske izzive. In nam s svojo avtoriteto naložil, da smo nabavniki povezovalni člen med ponudbo in povpraševanjem, med ponudniki in potrošniki, med zunanjim okoljem podjetja in notranjimi procesi, med porabo in okoljem.

Zadnje njegovo stališče smo upoštevali pri oblikovanju nosilnega sporočila letošnjega nabavnega VRH-a. Ekonomsko okolje postaja bolj in bolj kompleksno. Dejstvo je in najbrž temu težko oporekamo, da so bodoči trendi posledica delovanja množice dejavnikov, med njimi tudi zakonodajnih ukrepov za zaščito okolja (regulatorna tveganja) in vpliva klimatskih sprememb na finančne in surovinske trge. Na to je v izredno lucidnem nastopu pred investitorji konec septembra opozoril guverner Bank of England, Mark Carney: opozoril je investitorje na izredno previdnost in pozornost do nenadnih sprememb regulative, povezane s klimatskimi spremembami in posledično potencialnih visokih izgub.

Izzivi, ki jih trenutno prinašajo podnebne spremembe zbledijo po pomenu v primerjavi s tem, kar bi lahko še prišlo! Eksplicitno je opozoril, da lahko

klimatske spremembe pomembno destabilizirajo finančne trge — POMEMBNO sporočilo iz jedra finančnega sveta! To pomeni, da je tveganje klimatskih sprememb in njihove posledice ocenjeno tako visoko, a lahko neupoštevanje resno ogrozi neposredno finančni sektor (neposredno npr. zavarovalnice, posredno pa preko realnega sektorja).

Torej je potreben v prizadevanjih za obvladovanje izzivov in priložnosti v prihodnje bolj celovit, holistični pristop za doseganje konkurenčnosti kot temelja poslovnega preživetja; Total Cost of Ownership (TCO) je nova usmeritev in filozofija nabave.



Tudi zaradi tega smo kot uvodničarja v letošnje druženje nabavne stroke povabili dr. Janeza Potočnika, našega bivšega evropskega komisarja, trenutno pa sopredsedujočega mednarodnemu panelu ZN za vire in »tvorca« paradigme krožno gospodarstvo, paradigme, ki naj bi učinkovito odgovorila na nekatere zgoraj zelo skopo omenjene izzive; še posebej v Evropi, ki je surovinsko revna in odvisna od uvoza.

Ekonomske politike, utemeljene na krožnem gospodarstvu bodo pomembno vplivale na delovanje oskrbnih verig in prakse nabave! Prepričan sem namreč, da lahko in moramo na področju zagotavljanja okoljske vzdržnosti (sustainability) nabavniki narediti bistven korak; nenazadnje nabava določa standarde, pogoje, pod katerimi kupujemo blago in storitve in s tem vplivamo tudi na obnašanje dobaviteljev; da pa imajo klimatske spremembe tudi neposredni vpliv na dostopnost ter cene surovin, najbrž ni treba posebej opozarjati (samo pomislimo vpliv El Ninja na cene nekaterih živilskih surovin – kakava, kave, itd.). Mislim, da smo iz njegovega predavanja lahko zelo jasno razbrali, da sta nabava – posredno in neposredno – zelo povezani z okoljsko dimenzijo in da je to naša nova odgovornost, ki je ne smemo zanemariti.

(nadaljevanje na naslednji strani)

Nadaljevali smo z našimi tradicionalnimi temami, od predstavitve makroekonomskih gibanj v Sloveniji in ocen razvoja slovenskega gospodarstva do panožnih analiz in ocen trendov razvoja posameznih izbranih branž, produktov.

Kot uvodni izziv našim predavateljem, smo strnili nekatere ključne globalne dejavnike (kot izziv za razmislek in komentar naših strokovnjakov):

- krepijo se dezinfacijski pritiski (inflacija v svetovnem pomenu kratkoročno ni problem)
- super cikel rasti cen surovin je končan, obstajajo presežne kapacitete globalno; transfer dohodkov od potrošnikov do proizvajalcev je končan in se je obrnil. Vztrajanje cen na obstoječih nivojih daljši čas je dobro za potrošnike, ker se bo povečala kupna moč in potrošnja, negativno pa bo to vplivalo na države izvoznice surovin; CENE SUROVIN SO REALNO NA NIVOJU IZ LETA 1981; potrebna je pozornost na obrat trenda, seveda različno po posameznih surovinah!
- nafta naj bi se v obdobju naslednjih 5-10 let gibala med 50-70\$/sod;
- umirja se stopnja gospodarske rasti v svetu; v razvitem svetu na nivo okoli 2% letno; Kitajska se ohlaja na nivo okoli 5% letno do konca te deкаде; motor rasti v Aziji postaja Indija (manj Indonezija);
- globalizacija se upočasnuje (merjeno z indeksom globalizacije, ki je padel iz 1,9 v obdobju 1997-

2007 na 1,1 v obdobju 2009-2015);

- proces razdolževanja se bo nadaljeval nadaljnjih 3-5 let; zaradi te nujne razbremenitve gospodarstva in držav bodo centralne banke ključne obrestne mere držale nizko; investicije v osnovna sredstva v tem obdobju bodo zaradi tega stagnirale;
- povečuje se število srednjega razreda, staranje prebivalstva je problem, vse naštetu vpliva na večanje obremenitve okolja (večje povpraševanje po hrani, surovinah, poraba energije, ...);
- decembrski okoljski SUMMIT v Parizu je ključen za okoljske politike v prihodnje; posledica bodo lahko povečana regulatorna tveganja (ukrepi držav za doseganje okoljskih ciljev).

Naši gostje, domači in tuji predavatelji, nepogrešljivi soustvarjalci našega dogodka, so v svojih analizah specifičnih trgov natančno analizirali stanje in poskušali čim bolj verodostojno oceniti trend gibanja cen materialov, energentov, komponent v posamezni branži.

Njihove prezentacije in zaključke lahko najdete na naših članskih spletnih straneh .

Hvala vsem, ki ste se udeležili ponovno odličnega, odmevnega nabavnega vrha in vabljeni na NABAVNI VRH 2016!

Srečko Bukovec,

predsednik strokovnega sveta ZNS

Strokovni posvet

Kompetence nabavnikov

četrtek, 19. 11. 2015



Zdrúženje
nabavnikov
Slovenije



Nabava je ena od ključnih funkcij, ki vpliva na konkurenčnost vsakega podjetja. V nabavi ne gre samo za naročanje, izvajanje odločitev, ki so jih sprejeli drugi. Nabava je ključna strateška funkcija, ki lahko v podjetje pripelje prave dobavitelje, nove inovacije in tehnološke rešitve, zagotavlja ustrezno oskrbo in kakovost, vpliva na vezavo sredstev, vse skupaj za konkurenčno ceno. Vse to je treba dosegati na vedno bolj konkurenčnem trgu in v vedno bolj spremenljivih ekonomskih in socialnih okoliščinah.

V nabavi proces izvajamo zaposleni, ni strojev s katerimi bi lahko vse te naloge učinkovito in efektivno opravili. Katere kompetence morajo imeti zaposleni, kako mora biti postavljena organizacija nabave, da bi učinkovito izvajala zadolžitve in prinašala podjetju konkurenčno prednost. V sodobnem svetu gre za bitko za talente, le-ti bodo podjetju prinesli želeni uspeh.

O teh temah bomo spregovorili na letošnjem jesenskem posvetu Zdrúženja nabavnikov Slovenije. Katere so ključne kompetence nabavnikov, ki vplivajo na učinkovitost nabave in na poslovanje celotnega podjetja? Katere kompetence naj bi nabavniki v prihodnje razvijali? Kako izobraževati nabavnike, v katerih programih?

Vabljeni, da se nam pridružite na jesenskem strokovnem posvetu in delite z nami vaše izkušnje, poglede in skupaj z nami dodate droben kamenček v mozaik gradnje učinkovite in uspešne nabavne stroke v Sloveniji.

Gibanje cen surovin

V tokratni številki Nabavnik.si smo se odločili pripraviti povzetek gibanja cen surovin, saj v ZNS menimo, da je njihovo spremljanje in poznavanje napovedi gibanja ključno za vsakega nabavnika. Poglejmo najprej v zgodovino gibanja cen, saj si le tako lahko ustvarimo sliko o tem, na kakšnih cenovnih nivojih se danes nahajamo.



Najprej se ustavimo pri surovini, ki poganja naš svet. Cene nafte Brent ostajajo še naprej najnižje v zadnjih petih letih. V zadnjem četrtletju se je cena gibala v pasu med 40 in 60 USD, še vedno pa je za njeno gibanje značilna visoka volatilnost, na katero vpliva predvsem negotovost glede prihodnje porabe in visoka volatilnost vrednosti tečajev svetovnih valut. Napovedi kažejo, da se bo povprečna cena v 2015 gibala okoli 54 USD in okoli 59 USD v letu 2016.

Kot navaja Bloomberg, Goldman Sachs ocenjuje, da bo cena železove rude v prihodnjem letu in pol padla za okoli 30%, zaradi neusklajenosti ponudbe in povpraševanja.

Cene jeklenih palic na LME (za gotovinski nakup) so glede na najvišje vrednosti sredi 2011, ko se je cena približala 700 USD/tono, vztrajno padale in se na začetku leta prebile pod nivo 500 USD/tono, v drugem četrtletju pod nivo 300 USD/tono, v tretjem četrtletju pa se ustalile pri

100 USD/tono. Od sredine septembra je ponovno zaznati počasno, a konstantno rast, trenutno pa so cene pri okoli 160 USD/tono. Tudi za v prihodnje lahko pričakujemo rahlo rast cen.

Trend padanja cen bakra, ki se je začel leta 2011 pri preko 10.000 USD/tono, se glede na zadnje podatke na londonski borzi in nekatere napovedi umirja. Čeprav smo bili že v drugi polovici avgusta priča začasnemu porastu cene iz 4900 USD/tono na 5400 USD/tono, pa je cena kasneje ponovno padla in se trenutno giblje okoli 5200 USD/tono.

Nominalne cene naj bi v prihodnjih 5 letih stabilno rastle do nivoja okoli 6400 USD/tono v 2020, kar naj bi v realnih cenah predstavljalo stagnacijo. Podobno se stagnacija realnih cen, oziroma zmerna rast nominalnih cen napoveduje tudi za aluminij in cink, pri niklju lahko pričakujemo rahlo rast – okoli 4% letno. Pri cenah zlata in srebra, ki so sicer bolj podvržene špekulativnim nakupom in zato bolj volatilne, se pričakuje počasno padanje do 2020.



Seveda pa moramo zgodnja gibanja cen gledati tudi v luči gibanja menjalnega tečaja evra, ki nam v zadnjem času ni bil preveč naklonjen. Z nivojev med 1,30 in 1,40 EUR/USD, kjer se je gibal med januarjem 2013 in septembrom 2014, je kasneje strmo padel in se trenutno nahaja pri okoli 1,12 EUR/USD.

Spodbudno je morda, da smo od začetka drugega četrtletja priča trendu rasti in je evro od svojega

dna 9. marca 2015 že pridobil 5,8 %. Na kratek rok si napovedi o gibanju niso enotne, verjetno pa do konca leta bistvene spremembe ni pričakovati. Takoj na začetku leta je prišlo tudi do šoka zaradi odločitve švi-



carske centralne banke, da ne bo več branila tečaja švicarskega franka v razmerju do evra. Potem, ko je tečaj v enem dnevu padel za 17% iz 1,20 na 0,99 EUR/CHF je tečaj ponovno pričel rasti in se trenutno giblje nekaj pod 1,10 EUR/CHF. V krajšem obdobju analitiki ne pričakujejo velikih sprememb.

V luči nizkega tečaja evra je potrebno gledati tudi na relativno slabši izkoristek padanja cen surovin na svetovnih trgih, saj bi bili prihranki sicer lahko še bistveno večji.

Izredno zanimivo je bilo v prvi polovici 2015 dogajanje na trgu polietilenov. V marcu in aprilu je velika večina evropskih proizvajalcev razglasila zaustavitev zaradi višje sile, kar jih v skladu z standardnimi dobavnimi pogodbami odvezuje odgovornosti za zamude pri dobavah. Cene so se seveda nemudoma popravile navzgor, kar je bilo popolnoma v nasprotju s pričakovanji, glede na močne padce cen surove nafte. Glavni razlog za opisano dogajanje pa je bilo pripisati predvsem močnemu sočasnemu padcu tečaja evra, kar je za proizvajalce polietilenov pomenilo, da se jim bistveno bolj izplača prodaja na trge izven euroobmočja.

Anže Šinkovec, vodja nabave,
Agromehanika d.d.

Tri muhe na en mah

Prihranki, transparentnost, hitrost



Prihranki

Transparentnost

Hitrost

Kdo od nabavnikov si ne želi povečati prihrankov, transparentnosti in hitrosti?

Pred slabimi desetimi leti sem na nekem zelo dobrem izobraževanju za pogajalske veščine v tujini spoznal zanimivega nabavnika. Bil je direktor nabave Volkswagnove tovarne na Portugalskem. Dobro sva se ujela in razglabljala o marsičem. Najbolj se mi je vtisnil v spomin po tem, da je predavatelja vseskozi kar precej zbadal. Še najbolj mu je šlo na živce, če smo preigravali situacijo pogajanj kjer imamo več konkurenčnih ponudnikov. Vpil je: »To niso nikakršna pogajanja! Naučite nas kako se pogajati kjer dejansko ni konkurence in imamo nasproti eno in edino alternativo!«. Hitro mi je pojasnil o čem govori. »Kjer imamo konkurenco, jih vržemo na dražbo in dobimo mnogo boljše cene v neprimerljivo krajšem času, kot če bi se pogajali!«, mi je razložil. In z nasmeškom še dodal: »Naš čas moramo izkoristiti za pogajanja kjer je res potreben človek«.

Ko sem se vrnil, sem tudi sam začel raziskovati, kako bom vpeljal dražbe v nabavo, ki sem jo vodil. Žal ni šlo kot po maslu. Na trgu so bila samo okorna in draga programska orodja za obratne dražbe. Interno so vsi samo zmajevali z glavami in si mislili, da se mi je zmešalo, ko sem jih poskušal navdušiti za uporabo dražb. Edino svojega šefa sem uspel prepričati, da zgodba pije vodo. Vendar je nato bil problem dobiti »budžet« za investicijo v orodje. Zadevo sem zelo počasi uspel pripeljati tako daleč, da smo le našli neko zasilno uporabno rešitev, da smo zadevo vsaj poskusili.

Nato sem šel na svoje in se dražb lotil resno. Po nekaj letih izkušenj mi je popolnoma jasno, da je



Kup strahov pred dražbo se razblini po prvih nekaj izvedenih dražbah. Časovni prihranki so res neverjetni. Pa še transparentnost izborov ponudnikov se postavi na najvišjo raven.



ponudniki. Ko enkrat nehamo verjeti, da obstaja samo en ustrezen ponudnik za dobavo marmelade za krofe, za čiščenje računalniških ekranov, za vijake v našem najbolje prodajanem artiklu, za marketinške in pravne storitve, za orodja, za surovine, ... takrat lahko začnemo s konkurenčnim nabavljanjem in z izkoriščanjem orodij in storitev nabavnih dražb.

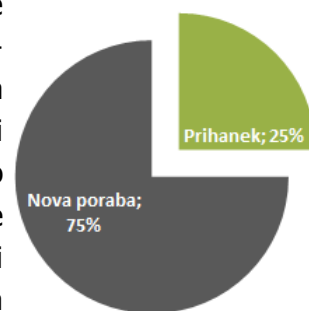
Eden od nabavnikov se je prav ustrašil, ko smo z dražbo znižali ceno artikla za 25%: »Kaj bodo pa rekli šefi? Kaj pa smo delali do sedaj?«. Drugi nabavnik se je pa ob podobni zgodbi oddahnil: »Hvala bogu, da sem šel v dražbo in ta prihranek naredil sam, preden bi ga naredil kdo drug«.

Večina nabavnikov je pod precejšnjim pritiskom na zmanjševanje stroškov in eden izmed pripomočkov so mu lahko elektronske dražbe, ki so zelo učinkovit pripomoček.

Vlado Prosenik

Portugalec imel prav. Povprečni prihranki, ki jih dosegamo z dražbami so 16,7 %. Čim imamo med ponudniki konkurenco, imamo priložnost za dražbo.

Ključno je, da interne deležnike pripravimo k sodelovanju pri vzpodbujanju konkurence med



INTERVJU

Soren Vammen,

***Predsednik IFPSM in CEO
DILF & Kairos***

Barcelona, 19.09.2015

Alenka Valenčič Butinar



Describe your career in purchasing and supply?

I never worked in purchasing and supply. I have no practice on this field. If you want to protect yourself against the change, hire somebody from industry. To improve you, suit in areas, where is a demand, do not look what others in the same industry are doing but focus on what in other industry are doing.

I was professional handball coach. I worked as associate professor in Business College in Copenhagen, teaching organizational behavior. By coincidence I was drawn to teach logistics and after that becoming a member of Danish Purchasing and Logistics

institute. Furthermore, I became a chairman of the educational committee, member of the board. From 1997 I work as a CEO of DILF - Danish Purchasing and Logistics Forum and ten years I am in a board of IFPSM – International Federation of Purchasing and Supply Management, where I am a president, last 3 years.. For 6 years I was also IFPSM regional vice president for Europe.

How do you see the development of the procurement, supply in these periods as you are active on this field?

Very little have happened in last 20 years and on other hand lots of thing have happened. The challenges seem to be the same, only the way how you deal with the challenges changes.

If I mention Peter Kraljič, very important person for procurement people and a lot of procurement people never heard for him. In 1983, Peter Kraljič created a matrix called Kraljic portfolio purchasing model that could be used to analyze the purchasing portfolio of a company. After Kraljič's matrix, there was no new significant theory in purchasing field. If there is a lack of theory in profession, or if you do not have a new theory, behavior will not change.

How do you see the development of ZNS – Združenje Nabavnikov Slovenije?

I am very impressed. Slovenia is a small country and it is difficult to have a critical mass, and you have no economy scale, not many resources. I am impressed about the organization, the level and the presentation. Volunteer is doing fantastic. Hope that the ZNS members appreciated it.

In your opinion, in which direction supply and procurement will develop?

The main trend is that profession is becoming a knowledge game. Collects a lot of information's which needs to be used in a wise steps. Procurement is a mechanism that responds intelligent. Be very effective and innovative for collection and interpreting the information.

What is your message to ZNS members?

I have two advices:

You should be engaged and supportive and willing to share
Many procurement people have in build sociological – result driven "ROI". Investment on time; network needs to invest and its ROI is in a long-term.

Do not expect a payoff for each networking!

PMI Slovenija



Na Nabavnem vrhu 2015 smo uradno predstavili izsledke merjenja Purchasing Managers Index, ki ga v Sloveniji merimo od maja 2014. Razlog, da smo čakali več kot eno leto je preverjanje izračunanih podatkov z ostalimi podatki, ki jih izračunavajo institucije, kot so SURS, UMAR, GZS in podobne. Veseli nas, da lahko tudi za slovenski PMI rečemo, da je relevanten, zanesljiv in kredibilen pokazatelj trenutne gospodarske klime in gibanja gospodarstva.

Enako kot v ostalih državah tudi v Sloveniji opazamo veliko korelacijo proizvodnega PMI z gibanjem indeksa industrijske proizvodnje in gibanjem trimesečnega BDP. Prednost PMI pred ostalimi kazalci pa je v tem, da

danesh vemo, kar bodo ostali kazalci pokazali šele čez 2-3 mesece ali celo kasneje, saj se vsi kazalci gospodarske klime izračunavajo za nazaj.

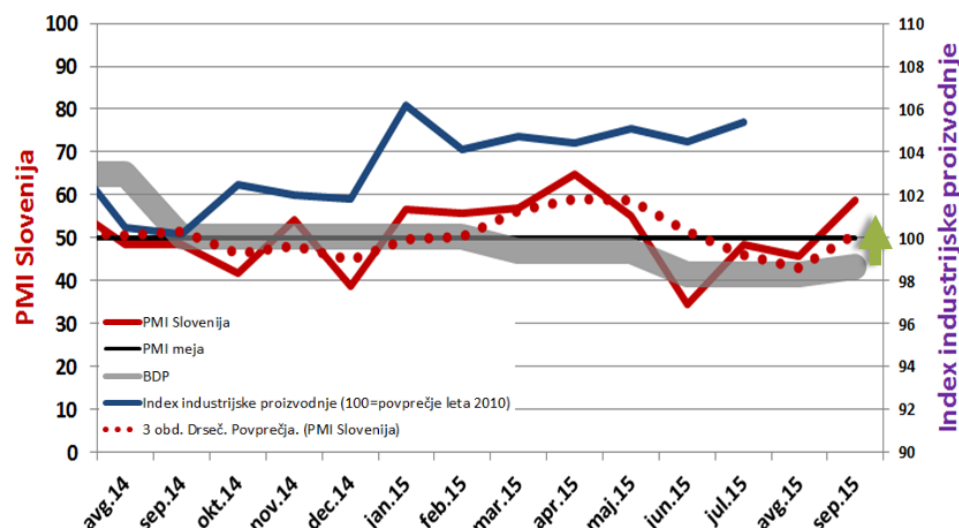
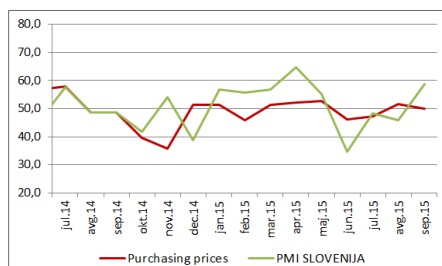
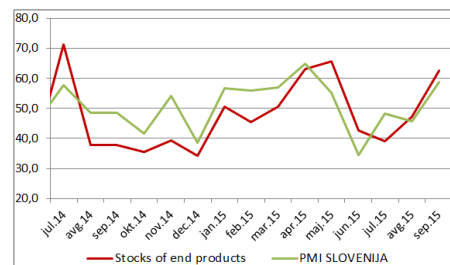
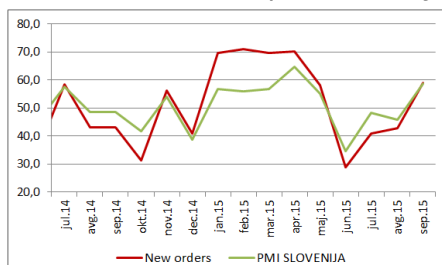
PMI je eden od ključnih sodobnih makroekonomskih kazalcev, ki ga ustvarjamo nabavniki, uporabljajo pa ga poleg managerjev v podjetjih tudi bančne institucije, ministrstva, vlagatelji, idr.

S PMI Slovenija se tako pridružujemo državam, kjer omenjeni indeks računajo že leta/desetletja. S tem si nabavniki gradimo ugled in stremimo viziji ZNS, ki želi nabavnika postaviti v ožjo

vodstveno strukturo vsakega podjetja. Navsezadnje smo odgovorni za 50-80% vsega, kar podjetje zapravi. Hkrati pa moramo biti dovolj družbeno odgovorni, da prispevamo svoj del znanja in informacij, da si vzamemo tistih nekaj minut, in odgovorimo na preprosta vprašanja, ki nam jih postavi PMI anketa.

Prispevate svoj del k zanesljivosti, relevantnosti in kredibilnosti projekta PMI Slovenija.

Uroš Zupančič,
vodja projekta PMI Slovenija



Zakaj PMI SLOVENIJA?

- Tudi 100% izvozna podjetja kupujejo v SLOVENIJI !!!
- Želimo biti v družbi pomembnih držav ter kredibilnih, relevantnih in zanesljivih nabavnikov
- Nabavniki imamo **družbeno odgovornost** in moramo prispevati svoj del k makroekonomskemu zdravju in kondiciji Slovenije
- Prispevajmo svoj del k obvladovanju **RISK MANAGEMENTA**

PMI SLOVENIJA	48,5	48,5	41,7	54,1	38,7	56,7	55,8	56,9	64,8	55,1	34,6	48,3	45,8	58,8
---------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Period	avg.14	sep.14	okt.14	nov.14	dec.14	jan.15	feb.15	mar.15	apr.15	maj.15	jun.15	jul.15	avg.15	sep.15
Prod./Output	39,8	39,8	49,6	55,9	29,1	59,7	64,3	59,7	75,7	66,9	31,1	43,5	37,4	58,1
New orders	43,1	43,1	31,3	56,3	40,8	69,5	70,9	69,5	70,2	58,1	28,9	41,0	42,7	58,9
New export orders	33,1	33,1	31,7	56,3	43,2	57,3	65,5	57,3	68,6	54,2	39,0	34,9	44,6	50,2
Quantity purchased	44,8	44,8	56,8	35,8	9,0	54,3	45,6	54,3	67,5	70,9	34,7	38,7	39,9	49,3
Purchasing prices	48,6	48,6	39,6	35,6	51,5	51,3	46,0	51,3	52,3	52,6	46,2	47,3	51,5	49,8
Suppliers delivery time	69,5	69,5	46,1	41,0	29,7	34,1	31,8	34,1	46,3	59,7	46,2	47,1	64,2	51,8
Stocks of purchased products	44,2	44,2	52,0	55,7	39,8	46,9	42,9	46,9	59,1	43,3	38,7	49,0	49,6	52,6
Stocks of end products	37,9	37,9	35,4	39,3	34,2	50,5	45,5	50,5	63,2	65,6	42,7	39,0	47,3	62,5
Number of employees in the company	54,1	54,1	38,7	57,5	53,6	56,3	47,0	56,3	60,0	38,2	36,7	66,0	45,4	67,9

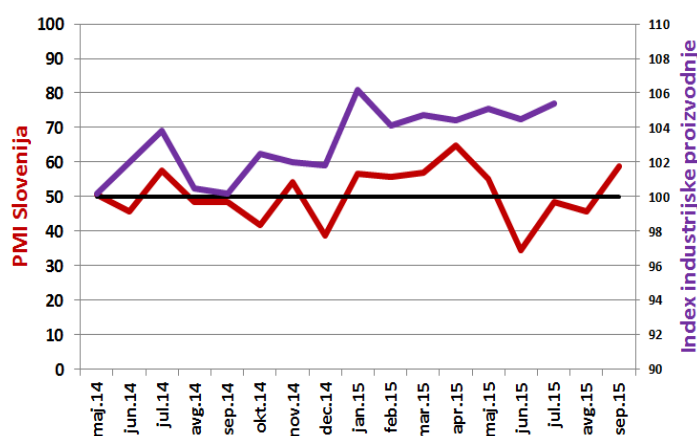
PMI Slovenija

Ponovna rast proizvodnega sektorja po ohladitvi v drugi polovici leta 2015

Ključni podatki:

- PMI september 2015 = 58,8
(avgust 2015 = 45,8)
- Proizvodni sektor v fazi ponovne rasti
- Največja rast so podjetja zabeležila pri novih naročilih
- Najmanj sprememb je v št. zaposlenih

Zgodovinski pregled



Povzetek:

Proizvodni PMI je se je meseca septembra ponovno povzpел nad nivo 50, kot smo napovedovali že meseca julija in avgusta, in znaša 58,8. Podjetja so po 3 mesečnem trendu zniževanja zalog končnih produktov ponovno zabeležila rast zalog in novih naročil, katerih indeks znaša 58,9.

Obseg proizvodnje, se je po trimesečnem trendu

ohlajanja ponovno dvignil na indeks 58,1, kar nakazuje, da podjetja v Sloveniji sledijo trenutnemu trendu povečanja naročil s proizvodnimi aktivnostmi.

Dobavni roki imajo že dva meseca zapored trend podaljševanja, kar ima lahko v naslednjih mesecih vpliv na povečanje nabavnih cen, ki so bile sicer zadnje 4 mesece v trendu ohlajanja. V kolikor se bo trend rasti naročil in proizvodnje nadaljeval, kar je glede na stanje zalog končnih produktov zelo verjetno, lahko pričakujemo, da se bodo dobavni roki podaljševali in posledično tudi pritisk na nabavne cene.

Komentar:

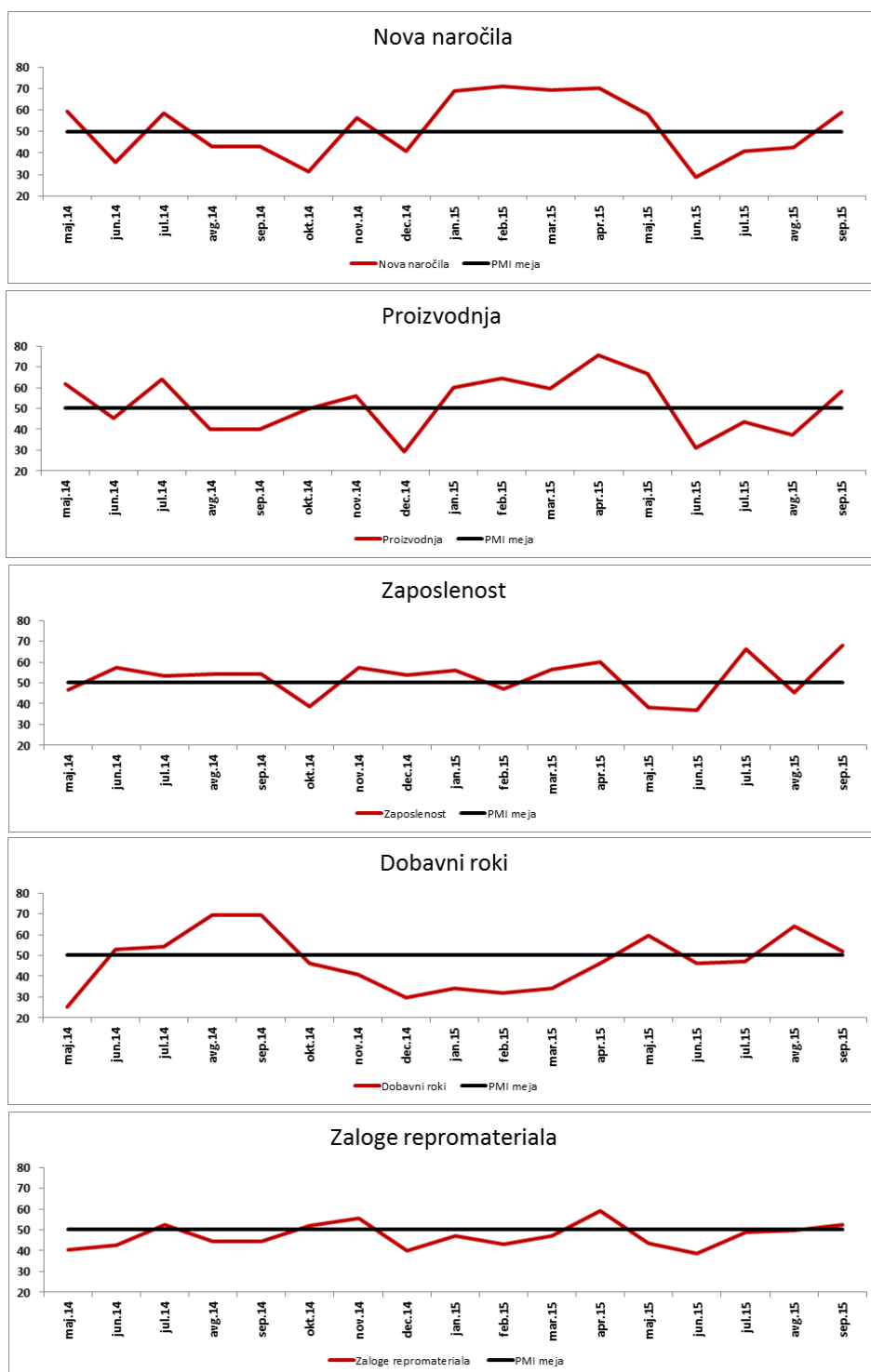
Rast naročil in proizvodnje, podaljševanje dobavnih rokov ob relativno stabilnih zalogah repromateriala ima lahko negativen vpliv na nabavne cene in dobavne roke v naslednjem tromesečju. Prav tako bo potrebno pozornost posvetiti novim naročilom domačega trga, v kolikor bomo želeli rasti hitreje in nadomestiti relativno skromno, vendar stabilno rast EU območja, ki očitno ne bodo glavno vodilo rasti novih naročil.

Proizvodnji PMI Eurozone je bil namreč meseca septembra na nivoju 52,0 (avgust=52,3) in se nahaja na 5 mesečnem »dnu«, in s tem nakazuje nadaljnjo stabilno, vendar skromno rast.

Združenje nabavnikov Slovenije

PMI Slovenija

Gibanje posameznih ključnih kazalcev za izračun vrednosti PMI





Svojo prihodnost določaš danes!

ŠTUDENTI! BREZPLAČNO članstvo!

Postani član

Zdrúženja nabavnikov Slovenije
in izkoristi možnosti za izobraževanje ter
povečanje tvoje vrednosti!

PREDNOSTI in PRILOŽNOSTI:

- Imej moč in boljše pogoje za zaposlitev od tvojih konkurentov
- Pridobi reference z nabavnega področja
- Razvij svoje poslovno omrežje

Možnosti za včlanitev so: 1. Po pošti na: ZNS, Dimičeva 13, 1000 Ljubljana, 2. Preko e-mail naslova: info@zns-zdruzenje.si,
3. Preko internetne prijave: <http://www.zns-zdruzenje.si/clanske-strani2/spletna-prijavnica/>

Zlati sponzorji



Srebrni sponzor



Bronasti sponzor



Hvala in nasvidenje do naslednje številke!