

NABAVNIK.SI

E.ČASOPIS ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

ŠTEVILKA 1 / 2014

NAGOVOR PREDSEDNICE ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

**Marina Lindič, direktorica Sektorja logistike,
nabave in oskrbe kupcev, URSA Slovenija**



Spoštovani nabavniki in nabavnice,

Pred vami je prva številka elektronskega časopisa Združenja nabavnikov Slovenije. Namenjen je vsem nam, ki se ukvarjamo z nabavo. V lanskem letu smo kot združenje obeleževali 10 obletnico delovanja. Ob tej prelomnici smo se odločili, da bomo vsako četrletje izdali tudi e.časopis.

S tem e.časopisom želimo v Združenju nabavnikov Slovenije poskrbeti za hitrejšo in učinkovitejšo izmenjavo ter dostop do mednarodnih trendov, izkušenj, dobrih praks, modernih modelov ter orodij nabavne stroke. Temu je namenjena tudi predstavitev PMI – Purchasing Management Indexa, katerega nameravamo v ZNS izračunavati za Slovenijo. Začetek projekta je predviden v prvi polovici leta 2014, redne objave pa v drugi polovici leta.

Poslanstvo Združenja je imeti aktivno vlogo pri razvoju in dostopnosti znanja v nabavnem poklicu, izpopolnjevanja poklicnih standardov ter omogočiti nabavnikom dodatno dostopnost do informacij, potrebnih za učinkovito delo v nabavnem poklicu, tako v gospodarstvu kot negospodarstvu. Temu so namenjeni tudi vsi dogodki, ki jih kot združenje organiziramo.

Želimo si vaše aktivne vloge in sodelovanja pri uveljavljanju pomena poklica nabavnika in sodelovanje na vseh strokovnih dogodkih združenja.

Kazalo

Uvodnik

Koledar dogodkov 2014

PMI – Purchasing Managers Index

Program ZNS

Koledar dogodkov v letu 2014

20. marec 2014

Spomladanski posvet

Nabava je učinkovita. Ali res?

Kateri nabavni kazalniki najbolj vplivajo na povečanje uspešnosti podjetja

marec 2014						
po	to	sr	če	pe	so	ne
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

17. april 2014

Novosti in razmere na trgu zemeljskega plina

april 2014						
po	to	sr	če	pe	so	ne
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

* s sodelovanjem Javne Agencije RS za energijo, Direktorata za energijo, Ministrstva za infrastrukturo in prostor ter priznanih strokovnjakov iz prakse

15. in 16. maj 2014

13. Nabavna konferenca v Portorožu

maj 2014						
po	to	sr	če	pe	so	ne
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

2. oktober 2014

Jesenski posvet

Gospodarske razmere, gibanje cen surovin in energentov za 2015

oktober 2014						
po	to	sr	če	pe	so	ne
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

20. november 2014

Strokovni posvet

Delavnica na temo PMI in Category management

november 2014						
po	to	sr	če	pe	so	ne
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

PMI – Purchasing Managers Index

Vir: Morten Tullin, analyst, Kairos commodities A/S

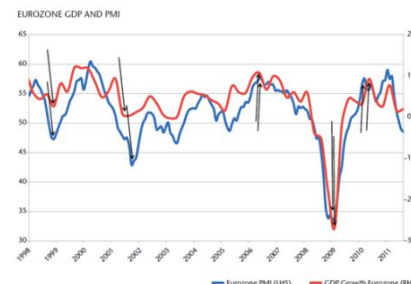
Uroš Zupančič, vodja projekta

Zakaj je PMI pomemben za vodje nabav? – Uvod v PMI

PMI (Purchasing Managers Index) je mesečno izračunan indeks vodij nabav in prikazuje stanje proizvodnega sektorja. PMI indeks spremljajo tako konkurenca kot investitorji.

Na grafu št. 1 vidimo, kako zelo sta PMI in BDP med seboj povezana. Večina podjetij je odvisna od družbenega bruto proizvoda. Slabost BDP pa je, da je leta izračunan za četrtletja za preteklo obdobje, medtem ko PMI kaže trenutno stanje v gospodarstvu v danem trenutku.

Graf št. 1:

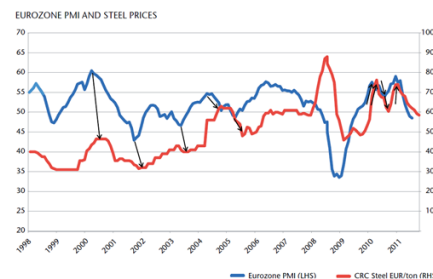


Vir: [Markit](#), [Eurostat](#)

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?

Graf št. 2:



Vir: [Markit](#), [SteelBB](#)

Sestava PMI

Mnoge interesne skupine pogosto mislijo, da PMI temelji na pričakovanjih za prihodnost – to ni res. Indeks je dejanski posnetek proizvodnega sektorja, ki temelji na vprašalniku, poslanem največjim predstavnikom proizvodnih sektorjev.

Vsak anketiranec je pozvan, da navede, ali je prišlo do povečanja, zmanjšanja ali nobene spremembe v naslednjih kategorijah: nova naročila, proizvodnja, zaposlovanje, dobava in zaloge. Zato je vsaka kategorija pod indeks in bo pokazala stanje kategoriji v proizvodnem sektorju. Pod indeks nad 50 označuje, da se kategorija izboljšuje v primerjavi s prejšnjim mesecem, medtem ko indeks pod 50 označuje nasprotno. Nevtralna stopnja 50 kaže da ni nobenih sprememb. Pod indeksom so podane uteži, kot je razvidno iz tabele 1. PMI tako predstavlja tehtano povprečno sredino vseh petih kategorij.

Tabela 1:

Indeks	Utež
Nova naročila	30%
Proizvodnja	25%
Zaposlovanje	20%
Dobava	15%
Zaloge	10%

Vir: [Markit](#)

Mesečno poročilo PMI lahko vključuje številne druge pomožne indekse, ki ne vplivajo na PMI. Indeks cen je ena izmed najpogostejših pod indeksov saj pojasnjuje, ali so se cene surovin zvišale ali znižale.

Po uvodu v strukturi indeksa PMI, lahko dodatno objasnimo vsak pod indeks in pojasnimo, kaj lahko vodje nabav vidijo iz njih.

Nova naročila

Nova naročila imajo v PMI največjo utež, zato je to najbolj pomemben pod indeks PMI. Če je indeks znatno nad 50, kar kaže na več naročil glede na prejšnji mesec, to pomeni, da se bo povpraševanje v bližnji prihodnosti povečalo. Zato se lahko vodja nabave posveti ravni zalog in odloči, ali za nenadno nepričakovano povečanje povpraševanja potrebuje večje zaloge. Indeks je mogoče razlagati tudi kot zgodnje opozarjanje o prihodnjih povišanih cen, saj sta povpraševanje in cena v korelaciji. Nasprotno, če je indeks je znatno pod 50, je morda pravi čas, da se pogajate za popuste pri dobaviteljih saj se njihova naročila in proizvodnja krčita.

Proizvodnja

Proizvodnja je drugi najpomembnejši pod indeks PMI. Pod indeks nad 50 označuje, da je proizvodnja višja v tekočem mesecu, glede na prejšnji mesec. Proizvajalci lahko začnete uporabljati svoje zaloge in jih v prihodnosti nadomestite z novimi. Zato bi morali vodje nabav preveriti, da imajo dovolj zalog za prihodnje povečanje povpraševanja.

Zaposlovanje

Za vodje nabav pod indeks **Zaposlovanje** ni najbolj pomemben indeks v smislu napovedovanja in načrtovanja, zato ne bomo šli v njegovo globino. Vendar pa je treba omeniti, da se zaposlenost v daljšem časovnem obdobju lahko gledamo kot zgodnji pokazatelj prihodnje zmogljivosti oziroma kapacitet podjetij. Pokaže tudi, kako podjetja zaznavajo prihodnost, njihova pričakovanja in predvidevanja rasti v bližnji prihodnosti.

Dobave

Ta pod indeks kaže, ali so se dobavni roki dobaviteljev povečali ali zmanjšali. Po eni strani, če je pod indeks pod 50, bi se morali vodje nabav zavedati, da lahko pride do težav v dobavni verigi in da se lahko roki dobav podaljšajo. Zato mora vodja nabave začeti s kopičenjem zalog, ko se začnejo dobavni roki daljšati. Še pomembneje je, da daljši dobavni roki povzročijo tudi zvišanje cen, kar je mogoče videti na grafu št. 3. Graf dobavnih rokov je obrnjen, da lažje vidimo povezanost med ceno in dobavnim rokom. Očitno je, da sta cena in dobavni rok zelo povezana. Ena od rešitev je vstop v fiksne pogodbene cene, da bi preprečili povišanje cen. Po drugi strani pa, če je indeks nad 50, so dobavitelji postanejo manj zasedeni in posledično imajo krajše dobavne roke in se lahko z dobavitelji pogajamo za nižje cene ter definiramo ceno za čim krajše obdobje, ...

Graf št. 3:



Vir: [Markit](#), [SteelBB](#)

Zaloge

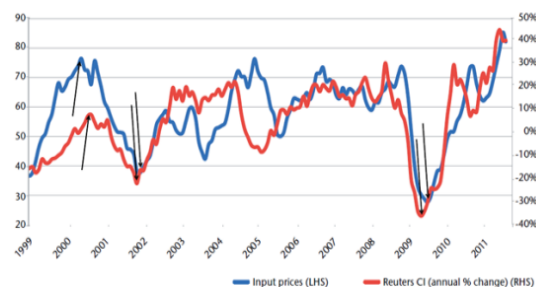
Čeprav pod indeks predstavlja najmanjšo težo v PMI, je raven zalog zelo pomembna za nabavne menedžerje, saj pokaže prihodnje povpraševanja po proizvodih. Raven pod indeksa zalog znatno pod 50, kaže, da stranke »doživljajo« nepričakovano povpraševanje, zato morajo uporabiti svoje zaloge. Nabavni vodje zato lahko pričakujejo, da kadar koli se bo nepričakovanega povpraševanja ustalilo, bodo podjetja želela, da podjetja povečajo zaloge in s tem povečajo svoja naročila v bližnji prihodnosti.

Cene inputov

Čeprav pod indeks Cen Inputov ne vpliva direktno na izračun PMI, ga kljub temu večina vključi v vprašalnik in končno poročilo PMI.

Pod indeks je pokazatelj inflacije cen v proizvodnem sektorju in vodje nabave ga lahko uporabijo za morebitne lastne zaključke. Z izrisom pod indeksa in Reuters ' Commodity Indexa v istem grafu (graf št. 4), postane očitno, da pod indeks daje dober pokazatelj splošnega stanja cen surovin. Torej, če sektor doživlja padanje vhodnih cen, vodje nabave lahko doseže večjo pogajalsko moč pri dobaviteljih, saj imajo jasne dokaze, da obstaja tudi večina drugih proizvajalcev, ki jim padajo cene surovin. To lahko pomeni tudi spodbudo, da poiščejo dobavitelje, ki so bolj cenovno orientirani.

Graf št. 4:



Združevanje pod indeksov

Kot je navedeno zgoraj, ima lahko vsak pod indeks svojo razlago. Vendar lahko pregledamo več kazalnikov in tako pripravimo splošne sklepe. Preprost primer je: Proizvodnja ostaja nespremenjena, medtem ko nova naročila rastejo in zaloge se zmanjšujejo. To kaže na to, da bi se proizvodnja povečala v naslednjih mesecih da bi lahko pokrila povečanje novih naročil.

Ker so zaloge niso povečale, bi lahko pričakovali, da se bodo dobavni roki povečali, kar lahko pomeni povečanje cen materialov. Graf št. 5 prikazuje, kako so dobave v korelaciji z vhodnimi cenami.

Graf št. 5:



Prednosti PMI

Prednosti PMI je veliko in bi morale biti razvidne iz zgoraj navedenega. Dodatna prednost je mesečna objava PMI. Večina nacionalnih statističnih podatkov je podanih le kot četrtletni podatki BDP, ki je sicer odličen četrtletni podatek, vendar je precej pozen za pravočasno reakcijo nabavnika. PMI pa je pokazatelj trenutnega stanja v gospodarstvu in močno korelira z BDP. Tako lahko vodje nabav in vlagatelji dobijo veljaven pokazatelj trenutne rasti BDP, ki ga je videti na ravni PMI. To je lahko zelo koristno za industrijo, ki je zelo občutljiva na spremembe v BDP, kot so avtomobilska industrija, transport, strojegradnja in gradbena industrija.

Vendar pa se je potrebno zavedati tudi možnih omejitev. Najbolj pomembna omejitev je, da indeks ne upošteva zanesljivosti posameznih odgovorov. Na primer, če podjetje doživi 1% povečanje proizvodnje, bo to vplivalo na indeks v enakem obsegu, kot če bi imel 10% povečanje, saj je govora le o večjem in ne absolutnem delu povečanja. Analogno velja za odgovor – manj kot v preteklem mesecu. Torej, visok PMI indeks ne pomeni nujno ekspanzijo gospodarstva oz. industrije, pove le, da je večina anketirancev ocenila, da se stanje v proizvodnem sektorju izboljšuje in ne predstavlja absolutnega povečanja.

Namen in cilj tega članka je osvetliti pomen PMI za vsakodnevno delo vodij nabave. PMI daje vpogled v trenutno stanje v proizvodnem sektorju, medtem ko pod indeksi razložijo posamezen kontekst. Ugotovili so, da se lahko pod indekse uporablja za napovedovanje in za pripravo na nepričakovane spremembe v povpraševanju do šest mesecev v naprej.

Pod indekse lahko vodje nabav uporabijo kot orodje za ponovna pogajanja o količinah in cenah. Zato lahko nabavni vodje pridobijo dragocen vpogled v prihodnost in s tem pridobijo konkurenčno prednost pred konkurenco, z analizo mesečnih PMI.

Program Združenja nabavnikov Slovenije

Upamo si voditi nabavo in oskrbne verige!

Nabava in oskrbne verige se hitro spreminjajo. Iz zgolj podporne storitve v preteklosti, postaja nabava vse bolj pomembna sila na svetovnem prizorišču poslovanja. ZNS, Združenje Nabavnikov Slovenije, je v ospredju pri kreiranju nabavnih vrednot in standardov na področju privatnega in javnega sektorja v Sloveniji. ZNS pospešuje razvoj in distribucijo znanja na višjem profesionalnem nivoju in daje poklicu nabavnika nov, višji pomen s pomočjo izboljšane poslovne prakse. Pojem nabavnih in oskrbnih verig zajema področja kot so: nakupovanje, upravljanje z materiali, nabavno logistiko, upravljanje dobavnih verig in strateški »sourcing«.



Naše temeljne vrednote so posvečene našim članom.

Etika je v središču poklica nabavnika in upravljavca oskrbnih verig.

Pripravljeni smo delati v **partnerstvu** z drugimi organizacijami, ki delijo naše cilje in temeljne vrednote.

Zavezani smo metodam dela, ki so nebirokratske in spoštujejo **suverenost** naših članov in ki temeljijo na etiki in naših standardih.

Prizadevamo si za doseganje soglasja ter za reševanje morebitnih razlik med nami na konstruktiven način, vključno z:

- Ohranjanjem delovnega okolja, ki spodbuja člane k sodelovanju.
- Razumevanjem, da so lahko člani hkrati zavezniki, kupci, dobavitelji in konkurenti, in da to lahko povzroči težave.

V takih situacijah se bodo člani:

- medsebojno obveščali o svojih dejavnostih.
- izogibali kritiki ostalih članov, ...

Naše dejavnosti

- razvoj stroke, • izobraževanje in usposabljanje • razvoj članstva • odnosi z javnostmi
- prirejanje strokovnih posvetov in konferenc • letna razglasitev nabavnika leta

Sponzorji Združenja nabavnikov Slovenije

Zlati sponzorji



Srebrni sponzor



Bronasti sponzor



Hvala in nasvidenje do naslednje številke!