

Majoros Pál: Iparvállalatok beszerzésgazdaságtana

Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1999

Igazi szakmai csemegével örvendeztette meg a Műszaki Könyvkiadó a beszerzéssel foglalkozó szakembereket. A Kiadó és a Magyar Minőség Társaság gondozásában olyan anyag került a könyvesboltok polcaira, amely témájánál és megközelítésénél fogva hiánypótló szerepet tölt be. A téma – a vállalatok beszerzési tevékenysége – általában is elhanyagolt szakterület. Magyar nyelven mindmáig egyetlen korszerű szakkönyv létezett a piacon: a Baily-Farmer-féle „Beszerzés – Stratégia és menedzsment” fordítása. Ezért is fontos esemény egy hazai munka megjelenése a témakörben. Az elhanyagolt téma feldolgozásán túl határozott előnye ennek a könyvnek egy sajátos, interfunkcionális megközelítés. Majoros Pál, a kiadvány alkotó szerkesztője abból indult ki, hogy a gyakorló beszerzési menedzser számára a feladatok megoldása egy összetett marketing-, informatikai, tervezési, logisztikai, jogi, szervezési stb. problémahalmaz.

A külföldi szakirodalomban is ritkán találkozhatunk egy ilyen komplex – de tegyük hozzá – valóság-hű megközelítéssel. Ebben a koncepcióban olyan témakörök kerülnek kifejtésre, mint

- a beszerzési folyamat, amely a szükségletek megismerésétől, a megfelelő szállító kiválasztásán keresztül elvezet a szerződés-kötésig, majd a szerződés teljesítésének fogadásáig;

- a beszerzés helye a szervezetben, amelyben megismerhetjük a beszerzési ellátási láncot, a beszerzésre irányuló döntést, és a beszerzést támogató informatikai rendszert;
- a beszerzési piac, annak befolyásoló politikai, gazdasági, technológiai, jogi környezete, szereplői és erőviszonyai;
- a beszerzési stratégia partnerkapcsolati kérdései, a termelni vagy vásárolni dilemmája, a szállítói bázis, a vevő-szállító kapcsolatok jellege, és a nemzetközi beszerzés problematikája;
- a beszerzés tervezése a piackutatástól az „öt megfelelő elvén” keresztül a beszerzési és a termelési logisztika kapcsolatáig (MRP, JIT);
- a szállító kiválasztásának folyamata, módszertana és kritériumrendszere;
- a versenytárgyalás, mint formalizált partner-kiválasztási eljárás;
- a beszerzési szerződés különböző aspektusai, azaz
 - a szerződés-kötés (jogi feltételrendszer),
 - a szerződés tartalma,
 - szerződéses kikötések a beszerző védelmében (termékminőség, teljesítési klausulák, határidő, ár, fizetés, tárolás, dokumentáció, iparjogvédelem, vitarendezés stb.);

- a partnerkapcsolatok menedzselése, amelyben tanulmányozhatjuk a partnerkapcsolatok sikertényezőit, a kapcsolatok elemzését és értékelését, továbbá a kapcsolat javításának lehetőségeit.

Végül, de nem utolsósorban említendő a kötet végén található függelék és melléklet. Előbbi olyan szállító-kiválasztási és értékelési rendszermintákat (checklista) mutat be, amelyek könnyen és gyorsan átültethetők a vállalati gyakorlatba. A melléklet pedig a beszerzési menedzserek munkáját segítő szerződésmintákat tartalmaz.

A kötet írói – Barta Péter, Majoros Pál és Zimler Tamás – szávaival élve ez a könyv egyszerre

- stratégiai, mert hozzájárul a szervezet hosszú távú sikeréhez,
- elméleti, mert a koncepcionális alapokat is bemutatja,
- gyakorlati, mert vállalati alapkérdéseket elemez,
- átfogó, mert bármely vállalatméret esetén alkalmazható, és
- újszerű, mert a témakör első hazai feldolgozása.

Nem vitatva a fenti eredményeket, véleményünk szerint legfőbb erőssége – egyértelmű szakmai értékei mellett –, hogy azonnal alkalmazható módszereket ad a beszerzési menedzserek kezébe. Minden vállalati könyvespolcon ott a helye.

Veres Zoltán