



Sipos Éva

A beszerzés feladatai



NEMZETI SZAKKÉPZÉSI
ÉS FELNŐTTKÉPZÉSI INTÉZET

A követelménymodul megnevezése:

Az anyagbeszerző munkakör követelményei

A követelménymodul száma: 0119-06 A tartalomazonosító száma és célcsoportja: SzT-002-50



A BESZERZÉS FELADATAI

ESETFELVETÉS

Ön egy kereskedelmi vállalat beszerzési osztályán dolgozik beszerzési ügyintézőként – a beszerzési menedzser mellett. A vállalat új termékcsoport forgalmazását tervezi, és a főnökét és Önt bízzák meg azzal, hogy az új termékcsoport beszerzésével kapcsolatos feladatokat elvégezzék.

Beszélgék meg 3–4 fős csoportokban, hogy

1. milyen információkkal célszerű és szükséges rendelkezniük, hogy a feladatukat elvégezhessék,
2. milyen lépéseket kell tenniük, hogy a megfelelő beszállítót megtalálják, illetve az új termékcsoport zökkenőmentesen forgalomba hozzák!

Szükséges információk:

Szükséges lépések:

SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

1. A beszerzés lényege, feladata

A logisztikai rendszer teljesítménye folyamatosan javítható. Mindig akadnak olyan folyamatok, melyek korlátot jelentenek, melyek a legnagyobb problémát okozzák a rendszerben. A vállalkozások logisztikai kiszolgálási színvonala emelhető, amennyiben a vállalat törekszik a 6M elvnek megfelelő teljesítésre, azaz például a gyors és pontos ellátásra, a termék vagy szolgáltatás minőségének javítására, illetve a szervezet összköltségének csökkentésére.

6M elv lényege, hogy a megfelelő anyagok, áruk a megfelelő helyen és időben, a megfelelő mennyiségben és minőségben a megfelelő áron (költséggel) álljanak rendelkezésre.

A beszerzés segítheti a vállalatot az innovációban is, hiszen a beszállítók információi illetve termékei révén saját fejlesztéseket eszközölhet, így a piacon versenyképes maradhat. Az ellátás során rengeteg információhoz jut, pl. az iparággal kapcsolatban, az új beszállítókról, az árakról, még akár a keresletről is, melyeket aztán a marketinginformációs rendszer által a lehető leghatékonyabban használhat fel.

Ugyanakkor csak olyan termékek illetve szolgáltatások jöhetnek szóba inputként a gazdálkodó szervezetek működése során, melyek beleillenek a vállalati arculatba, melyek híven közvetítik a szervezet üzenetét, "egyénségét" a külső és belső környezete felé.

A beszerzés feladata a vállalat működéséhez szükséges inputok (anyagok, áruk, eszközök, gépek) biztosítása a 6M elvnek megfelelően.

2. A beszerzés formái

A beszerzés szervezeten belüli helyének meghatározásának fontos döntés annak meghatározása, hogy centralizáltan vagy decentralizáltan történjen.

A centralizált beszerzés lényege, hogy a vállalatnál egy beszerzési központ működik, és az egyes üzemek, üzletek a megrendeléseiket a beszerzési központnak továbbítják vagy a beszerzési központ a készletnyilvántartásának adatai alapján, illetve az igények összesítése után feladja a megrendelést a beszállítónak. A megrendelt áru a központi áruátvétellel érkezik, ahol az üzemek, üzletek megrendelése alapján kommissiózzák, majd azok telephelyére továbbítják. Így működik ez például a nagy szuper- és hipermarket-láncoknál is. Ez a beszerzési forma lehetővé teszi, hogy egy olyan szervezeti egység (pl. beszerzési osztály) jöjjön létre, mely szakképzett munkatársakat alkalmazva végzi feladatát.

A decentralizált beszerzés során a szervezet egyes üzemei, üzletei külön-külön beszállítókat keresnek, és önállóan döntenek a beszerzéseikről. Az áruk átvétele közvetlenül a beszállítótól történik a vevő vállalat telephelyén.

A nem központosított beszerzés során az üzlet dolgozói maguk mérlik fel a beszerzendő áruk körét és mennyiségét, ezért esetleges készlethiány vagy többlet esetén a felelősség egyértelműen megállapítható, valamint ők közvetlen kapcsolatban állnak a vevőkkel, így valóban a kereslethez igazodóan állíthatják össze a megrendeléseket, így csökkentve az előbb említett készlethiány illetve –többlet kockázatát. Jóval vevőorientáltabban is végzi tevékenységét a vállalkozás, hiszen a vásárlókkal való közvetlen kapcsolatból adódóan jobban megismerhető a kereslet, és kevésbé formális a viszony. De nem csak a vevői oldalról alakítható ki a bizalmon alapuló együttműködés, hanem a beszállítókkal is. Jellemzőbben közvetlenebb a vevő–szállító kapcsolat, az együttműködési modell érvényesül. Ugyanakkor az egyes üzletek külön tárgyalásai nem teszik lehetővé a hatékonyabb fellépést a beszállítókkal szemben, ezáltal sokkal kevésbé kedvező megállapodást köthetnek, mintha a igényeiket összegezve, nagyobb tételekre adnának fel megrendelést. Ennek következménye még az is, hogy alacsonyabb engedményeket kapnak, pl. a mennyiség után (rabatt), valamint nem egységes az egyes üzletek termékválasztéka, így a beszerzéseik nem átcsoportosíthatók. Ez a rugalmatlanság azt jelenti, hogy ha az egyik üzlet a keresletnek nem megfelelő mennyiségben rendelt, akkor nem tud átvenni a hálózat egy másik üzletétől árut, mert az éppen azt a cikket nem forgalmazza, más szerepel a szortimentjében. Az is előfordulhat egy termelő vállalat esetében, hogy az alkatrészek, sem szatenderdek, így a késztermék minősége eltérő attól függően, hogy melyik telephelyen gyártották. Az elkülönült áruforgalmi folyamatok miatt nem csak az esetleges engedményektől esnek el a szervezet egységei, hanem az információáramlás sem elég hatékony, mivel a tapasztalataik nem adódnak össze, az információk szétagoltak. Épp ez a hiányosság (pl. a termék meghatározása nem elég pontos) okozhatja, hogy a központ beszerzője nem a megfelelő árut szerzi be.

3. A beszerzés kapcsolatrendszere

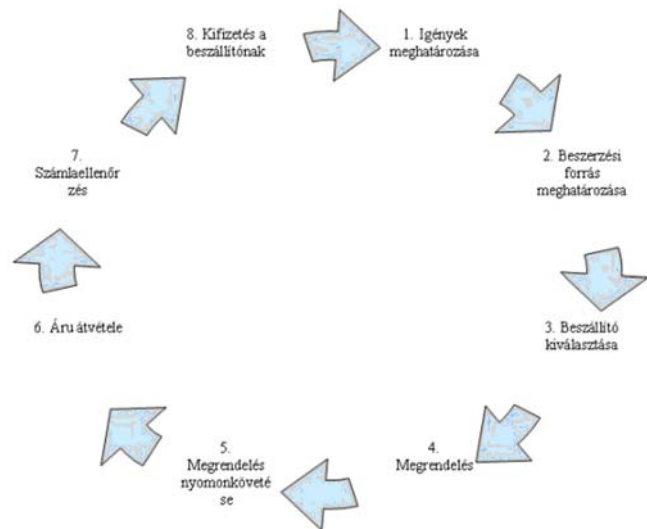
A megfelelő beszállító kiválasztásában hagyományosan a legfontosabb szerepe az árnak van. Azt a vállalatot választja inkább a megrendelő, aki a legalacsonyabb áron kínálja a terméket, amennyiben a többi szempontban mindegyik hasonlóan teljesít. Tehát a vállalkozások versenyeznek a megrendelésért. A versenyeztető modellnek is ez a lényege, szemben az együttműködő modell jellemzőivel, ahol mindkét fél a bizalom és a hosszú távú együttműködés kialakítására törekszik.

A BESZERZÉS FELADATAI

A versenyztető modell és az együttműködési modell összehasonlítását az alábbi táblázat tartalmazza:

| Versenyztető modell | Együttműködési modell |
|---|---|
| A beszállító ellenfél → bizalomhiány → viták, elzárkózás. | A beszállító partner → bizalom → közös problémamegoldás, információcsere |
| Sok szállítóval került kapcsolatba a vállalkozás. | Egy vagy kevés szállítóval alakít ki kapcsolatot. |
| Rövid távú (gyakran egyszeri, eseti) kapcsolat. | Közép- illetve hosszú távú kapcsolat. |
| Alkalmoszerű megrendelések a jellemzőek. | Gyakori, kis tételű megrendelések a jellemzőek. |
| Szabályozott a kapcsolat, merev szerződés alapján történik a beszállítás. | Keretszerződést köt a vállalkozás a beszállítóval, mely rugalmasan alakítható az igényeknek, a piaci környezetnek megfelelően. |
| Nincs egyéb közös tevékenység, szigorúan a szerződésben vállalt kötelezettségek teljesülnek, a tevékenységük szigorúan elkülönül. | Lényeges szerepe van a közös tevékenységnek, pl. reklámtevékenység, termékfejlesztés → integrált, összekapcsolt tevékenység a jellemző. |
| A tárgyalási stratégia: győztes – vesztes. | A tárgyalási stratégia: mindkét fél számára előnyös eredmény elérése. |
| A szállítéválasztás versenyztetéssel történik. | A beszállító kiválasztása tárgyalások útján történik. |

A BESZERZÉSI FOLYAMAT



1. ábra: A beszerzési folyamat

1. A beszerzési folyamat lépései

1. **A beszerzendő anyag, áru mennyiségének és minőségének azonosítása, az igények összesítése** az első lépés. Fontos az igényelt cikk pontos meghatározása pl. EAN kód alkalmazásával. A rendelt mennyiség pontos megállapítása valamint a szállítási határidő kiemelt fontosságú, hisz a vállalkozás készletezési és szállítási költségeit nagy mértékben meghatározza. Az optimális rendelési tétel nagyság kiszámításának ismertetésére a későbbiekben kerül sor.

¹ <http://www.tudasmorzsak.hu/images/cikkek/besz1.jpg>

Vevői megrendelések összesítése 7. lépés: Szállítói rendelés adatainak megadása

| Szállító neve | Cikkszám | Cikknév | M.E. | Minimális rendelhető | Egységár | 5. Új szállítói rendelés | Eng. % | En |
|---------------|------------|---------------------------------|------|----------------------|-----------|--------------------------|--------|----|
| Humanic Rt. | 2R8-00-00 | RÉTEGELT LEMEZ, 15 MM | m2 | 0,00 | 6 100,00 | 24,00 | 0,00 | |
| | 3K3-00-00 | FURNÉR, COTTO, III. OSZTÁLY | m2 | 0,00 | 0,00 | 10,00 | 0,00 | |
| | COMPPR | Processzor 2,3 GHz Pentium III. | db | 0,00 | 14 000,00 | 2,00 | 0,00 | |
| | 3C2-00-00 | FURNÉR, CSERESZNYE, II. OSZTÁLY | m2 | 0,00 | 0,00 | 8,00 | 0,00 | |
| | 9X**.**.** | CSOMAGOLÓ ANYAG | db | 0,00 | 0,00 | 3,00 | 0,00 | |
| | COMPCD-R | CD írő 40x | db | 0,00 | 9 000,00 | 2,00 | 0,00 | |
| | 4V**.**.** | VEGYI ANYAG | kg | 0,00 | 130,00 | 104,00 | 0,00 | |
| | 3P4-00-00 | FURNÉR, PAPIR, IV. OSZTÁLY | m2 | 0,00 | 0,00 | 2,00 | 0,00 | |
| | XX-XX1 | Testet alapanyag | db | 0,00 | 200,00 | 60,00 | 0,00 | |
| | 1C0-00-00 | FURÉSZÁRU, CSERESZNYE, SZÁRAZ, | m3 | 0,00 | 4 000,00 | 2,00 | 0,00 | |
| Telepes Rt. | 2N6-00-00 | NATÚR FAFORGÁCSLAP, 12 MM | m2 | 0,00 | 0,00 | 2,00 | 0,00 | |
| | 1B3-00-00 | FURÉSZÁRU, BÜKK, SZÁRAZ, 32 MM | m3 | 0,00 | 5 000,00 | 20,00 | 0,00 | |

Rendelés sor részletezése:

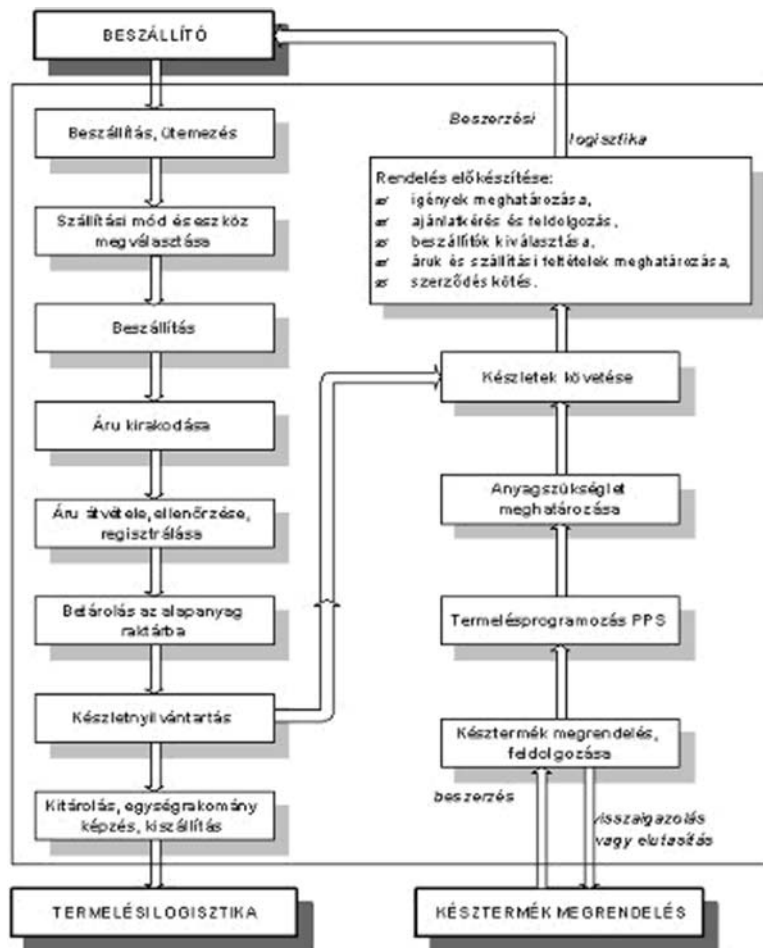
| Bizonylatszám | Esedékes | Cikkszám | Cikknév | M.E. | Szállítandó | Visszaigazolva | Hiány(-) Többlet | Hiány | 1. Szakértő |
|---------------|---------------|-----------|------------------------------|------|-------------|----------------|------------------|-------|-------------|
| VR-2005/00011 | 2005. 09. 14. | COMPUTERP | Computer PIII 1200 GHz SVGA, | db | 1,00 | | | 0,00 | 1 |
| VR-2005/00015 | 2005. 10. 03. | COMPUTERP | Computer PIII 1200 GHz SVGA, | db | 1,00 | | | 0,00 | 2 |

2. ábra: Beszerzési igények összesítése

- A beszállítói piac feltérképezése, a potenciális beszerzési források értékelése** során az előző lépésben meghatározott anyagra, árura vonatkozóan. Az információk származhatnak szekunder illetve primer információforrásokból. Előfordulhat, hogy a vállalkozás már rendelt más cikket a beszállítótól, és elégedett volt a teljesítményével, ezért újrarendel. Azonban teljesen új partnert is kereshet, melyhez az információkat különböző forrásokból szerezhet, például Internet, katalógus, cégjegyzék, kiállítások, stb. A szóba jöhető beszállítóktól ajánlatot kér, mely történhet szóban, írásban és közvetítőn keresztül.
- A beszállító kiválasztása** különböző módszerek léteznek, melyek többnyire számszerűsítik az információkat, és ezzel megalapozva a döntést, hogy a legmagasabb kiszolgálási színvonalú beszállítót találják meg. A vevő vállalat a potenciális beszállítókat előre meghatározott szempontok alapján értékeli, majd a legjobb teljesítményt nyújtó vállalatnak adja fel a megrendelését. Az értékelés kritériumai a termék ára, a szállítási és fizetési feltételek, a szállítási készség és rugalmasság, goodwill, stabilitás, és még egyéb tényezők lehetnek.
- A megrendelés feladása** korábban jellemzően papíralapon, azaz megrendelőlapon történt, napjainkban az informatika térhódítása miatt jellemzőbben már elektronikus formában történik az Internet vagy az EDI (elektronikus adatátviteli rendszer) alkalmazásával. Szóban, telefonon is adhat le rendelést a vevő, amikor egy keretszerződésben meghatározott megfelelő mennyiségek lehívására kerül sor, mint például pékáruk vagy tejtermékek esetében. A megrendelést a szállító elutasíthatja, illetve visszaigazolhatja. Az utóbbi akár hallgatólagos elfogadással is történhet.

5. A megrendelt anyagok, áruk beérkezésének fázisai:

- árufogadás
- áruátvétel (mennyiségi és minőségi)
- készletnyilvántartásba vétel
- betárolás



3

3. ábra: Ellátási logisztikai folyamat

³ <http://www.pointnet.pds.hu/ujsagok/transpack/2003-ev/03-december/kepek/34-1.jpg>

6. **Az áru ellenértékének kiegyenlítése** történhet készpénzben vagy készpénz kímélő illetve nélküli fizetési módok alkalmazásával is. Készpénzes fizetés a vállalkozás házipénztárában történik, de csak kis tételű, alacsony összegű, esetenkénti beszerzésnél fordul elő. A készpénz kímélő fizetési mód lehet a bankkártyával, utalvánnyal történő fizetés, szintén az előbb említett esetekben. A legelterjedtebb a B2B (business-to-business = vállalatok közötti) kapcsolatokban a készpénz nélküli fizetés, így az átutalás, az inkasszó (beszedési megbízás), az akkreditív (okmányos meghitelezés). Az utóbbi főként külkereskedelmi forgalomban jellemző. A beszedési megbízás egy hosszú távú bizalmi kapcsolatot feltételez már az adásvételben szereplő két fél között. A legegyszerűbb fizetési mód az átutalás, melyet a vevő kezdeményez. Ez történhet személyesen bankfiókban, de az Internet elterjedésével a vállalatok inkább már elektronikusan bonyolítják.
7. **Egyéb, beszerzéshez kapcsolódó feladatok** alatt a garanciális kötelezettségek teljesítéséhez kapcsolódó logisztikai tevékenységeket értjük, mint például a szervizellátáshoz szükséges alkatrészek biztosítását, illetve a visszáru kezelését. Azért, hogy a szállítójárművek üres futását csökkentsék, a kirakodott áru helyére a visszárut rakodják be, így a hibás árukat, újrahasznosítható csomagolóanyagokat, göngyölegeket.

2. A szükséglet azonosítása, az igények előrejelzése

Az igények előrejelzése kapcsán megkülönböztetünk független és függő keresletű anyagokat, termékeket. Más és más módszer szükséges az anyagszükséglet meghatározásához.

A független keresletű anyagok pl. késztermékek esetében nem tudjuk a rendelkezésre álló adatokból kiszámítani a várható igényt, ezért különböző módszerek szolgálnak az előrejelzésre:

- a) Kísérleti módszerek, melyek szubjektív módszerek. Ide tartoznak a vevői, beszállítói felmérések, melyek megkérdezéssel vizsgálatokon alapulnak, és ezek során feltérképezik a beszállítók kínálatát, a kapacitásukat, stb., valamint a tesztbeszerzés, próbavásárlás, melynek lényege, hogy a potenciális beszállító viselkedését, kiszolgálási színvonalát, termékeinek minőségét vizsgálják.
- b) Becslés (szubjektív módszer) alapjául szolgálhat például a beszállítókkal való tapasztalatcsere, beszélgetések, a brainstorming (ötletroham), szakértői vélemények összegyűjtése, stb.
- c) Objektív módszerek között említhetünk gazdasági modelleket, összefüggéseket a beszállítókat jellemző mutatószámokat (pl.: tőkeerősség), regressziós számításokat, mely feltérképezi a mennyiségi információk közötti összefüggéseket (pl.: gépjárműpark és árbevétel összefüggése), valamint időszerelemzés, mely a trendek kimutatására szolgál. Ezek számszerűsítik az információkat, így az adatok összehasonlíthatóvá válnak, a tervezés megalapozottabb.

A függő keresletű anyagok iránti igény meghatározása a független keresletű termékek iránti igények levezetéséből történik. Egyik eszköze az anyagnorma, pl. egy asztal gyártásához mekkora mennyiségű faanyagra és csavarra van szükség.

3. Gazdaságos rendelési tétel nagyság meghatározása

Az igények és a kereslet ismeretében meg kell határozni, hogy milyen mennyiségű árura adjon fel a vállalat megrendelést, milyen időközönként, mekkora biztonsági készlet mellett. A biztonsági készlet az átmeneti hiányok fedezésére szolgál, szintje állandó.

A gazdaságos rendelési tétel nagyság meghatározása az EOQ modell alapján történik.

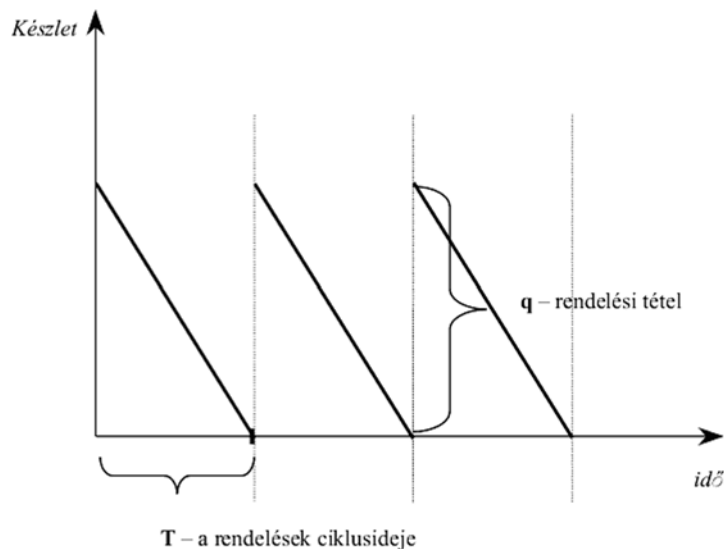
Az EOQ modell hipotézise alapján a készlettartási költség és a rendelési/sorozatindítási költség egy adott időszakra vonatkozóan kiegyenlíti egymást, valamint a kereslet és a rendelésátfutási idő változatlan. Ebből az egyenlőségből kifejezhető a Q^* , azaz az optimális rendelési tétel nagyság.

$$\frac{K \times Q}{2} = \frac{R \times S}{Q}$$

Készlettartási költség = Rendelési/sorozatindítási költség

A modellben a rendelési mennyiség (Q) és a rendelési időköz (t) állandó, a készlet fogyása pedig jól kalkulálható, előrejelezhető és egyenletes. A számítások során meghatározható az optimális rendelési tétel nagyság, mely egy meghatározott időtávon a legalacsonyabb összköltségszintet eredményezheti.

Fűrészfog modellnek is szokták nevezni, hisz a módszer lényege, hogy meghatározott mennyiségre adnak fel megrendelést adott időközönként, ezért függvényen ábrázolva egy fűrészfog alakzatot kapunk.

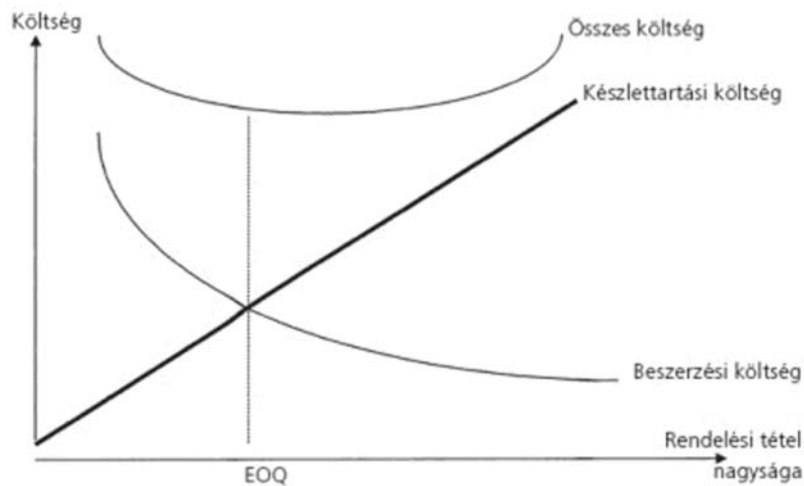


4. ábra: Fűrészfog modell

Fűrészfog modell értelmezése: a "t" időpontban a készlet a minimálisra csökken, ami a biztonsági készlet határa. Ebben az időpontban a "Q" mennyiségű rendelés érkezik a vállalat logisztikai rendszerébe, melyre a megrendelést még egy korábbi "t" időpontban adták fel. A megrendeléstől a beszállításig eltelt idő alatt épp a "Q" mennyiség fogy el. Ez a folyamat rendszeresen ismétlődik.

Az EOQ kiszámításánál a logisztika szemlélet egyik kiemelten fontos jellemzőjét veszik alapul a teljes költség koncepciót, azaz, hogy a logisztikai folyamatok költségeit összességében szükséges vizsgálni, mivel az egyik folyamat költségeinek növekedése a másik folyamatnál költségcsökkenést okoz vagy fordítva (trade off). Ez a módszer azonban csak a készlettartási és a rendelési/sorozatindítási költségeket veszi figyelembe, és nem számol a készlethiányból fakadó költséggel. Ez a modell hiányossága, mivel amennyiben egy kereskedelmi vállalat huzamosabb időn keresztül nem képes kielégíteni a keresletet, a vásárlói elpártolnak tőle, így ezzel növelve az elveszett eladásból származó költségösszeget, mely elég nehezen számszerűsíthető, de a vállalat jövőjére nézve kiemelt fontosságú tétel.

⁴ http://www.tankonyvtar.hu/site/upload/2008/09/images_1403.png



5. ábra: Optimális rendelési tétel nagyság

Készletartási költségek közé tartozik például a raktári dolgozók munkabére, a forgótőke lekötés, a raktár üzemeltetési költsége (rezszi), a biztosítási költség. Rendelési költséget jelenti például a külső és belső kommunikáció költségei, a szükséges nyomtatványok költsége, az irodai dolgozók munkabére. A sorozatindítási költség a termelő vállalatok költségneve, mivel ott nem csak az anyagok, eszközök rendelését foglalja magába, hanem a gépek átállítását egy másik termék sorozatgyártására is. Fordított arányosság áll fenn a két költség típus között, hiszen amennyiben magasabb készlet szintet tart a vállalat, az a készletartási költségek növekedéséhez vezet, míg ritkábban szükséges rendelést feladni. Ennek következtében a rendelési költségek alacsonyabbak lesznek. Viszont jóval többbe kerülhet a készletartás költsége, mint amennyi megtakarít a rendeléssel kapcsolatos költségek visszaesésén.

A gazdaságos rendelési tétel nagyság kiszámítása

A következő adatok ismeretében kiszámítható a gazdaságos rendelési tétel nagyság:

- R = az adott időszak kereslete (előrejelezhető)
- K = készletartás költsége az adott időszakra vonatkozóan
- S = rendelésfeladás/sorozatindítás költsége 1 tételre vonatkozóan
- Q* = optimális rendelési tétel nagyság

$$Q^* = \sqrt{\frac{2RS}{K}}$$

⁵ <http://www.webkorridor.hu/8abra.jpg>

4. Az ajánlatkérés

A szóba jöhető szállítók azonosítása után az ajánlatok bekérése következik. Ez történhet szóban, írásban vagy akár közvetítőn keresztül. Formálisabb és biztonságosabb az írásbeli ajánlatkérés.



6. ábra: Ajánlatkérés

Ajánlat tartalmi követelményei:

- a potenciális beszállító megnevezése, címe, a kapcsolattartó neve
- az ajánlatot kérő szervezet megnevezése, címe, a kapcsolattartó neve
- az ajánlatkérésben szereplő termék/szolgáltatás pontos meghatározása, specifikációja
- az ajánlott ár
- esetleges engedmények és felárak
- a szállítási készség, illetve az ajánlatkérésben szereplő mennyiség, melyre vonatkozóan az ajánlati árat képezték
- a szállítási feltételek (szállítási határidő, szállítási cím, fuvarozási mód, csomagolás)
- a fizetési feltételek (fizetési határidő, fizetési mód, pénznem)
- az ajánlat érvényességi ideje
- az ajánlatadás dátuma

⁶ <http://www.munkanyero.hu/hiw-1.gif>

5. Az ajánlatok összehasonlítása, a szállítóértékelés módszerei

| Cikk/szolgáltatás | Megnevezés | Rendelt | Tételár | Határidő | Nettó érték |
|-------------------|-------------|---------|-----------|------------|--------------|
| 385143030 | Gyűjtőraló | 1000 | 15 908,00 | 2000.02.23 | 5 908 000,00 |
| 031140020 | Gyűjtőkerca | 200 | 15 093,00 | 2000.02.23 | 3 018 600,00 |

7. ábra: Ajánlat tartalma

Az ajánlatok összehasonlítása más-más szempontok alapján történhet. Az értékelés kritériumait meghatározó tényezői többek között a vállalat jellemzői (pl. tőkeerősség), vagy a beszerezni kívánt termékek jellege (pl. műszaki cikk, melynél fontos az innováció, vagy ruházati cikk, mely pedig a divat határoz meg). Fontos a logisztikai szolgáltatás színvonala is, tehát hogy mennyire rugalmas a szállító, milyen mennyiségek szállítását milyen határidővel vállalja, és ezek mellett még rengeteg szempont felmerülhet.

⁷ http://www.vector.hu/common/vyw_2_02.gif

a. Hagyományos szállítóértékelés

A hagyományos szállító értékelés egy viszonylag szubjektív módszer, mivel az értékelést végző személy attitűdje nagymértékben befolyásolja. Ezzel a kategorikus eljárással a beszállítókat különböző paraméterek (pl, ár, pontosság, minőség) szerint értékelik. A legegyszerűbb módszer akár papíralapon is, mivel az értékelést végző személy rossz, megfelelő/elfogadható illetve kiváló minősítést rendelhet az egyes paraméterekhez attól függően, hogy az egyes beszállítók az adott szempont függvényében hogyan teljesítettek. Előnye, hogy gyors, egyszerű, nem költséges és nem igényel nagy adatbázist. Hátrányként említhető, hogy a kapott eredmények nem számszerűsíthetőek, illetve az értékelés gyakran rutinszerűvé válik.

| BESZÁLLÍTÁSI ADATLAP | | | |
|---|-------------|-----------|--------|
| Beszállító neve: | | | |
| Beszállító címe: | | | |
| Beszállító kódja: | | | |
| Telefonszáma: | | | |
| Beszállítás dátuma | | | |
| Beszállító eszköz: | | | |
| Szállított termékek megnevezése: | | | |
| Termékek száma: | | | |
| Jellemzők | Minősítések | | |
| | Gyenge | Megfelelő | Kiváló |
| Ár | | X | |
| Hibás termékek száma | | | X |
| Szállítás közben meghibásodott, sérült termékek száma | | X | |
| Szállítmány pontossága | | | X |
| Fizetési feltételek | X | | |
| Csomagolás biztonsága | | X | |

8

8. ábra: Hagyományos szállítóértékelés

b. Súlyozott pontrendszer alapján történő szállítóértékelés

Az értékelés első fázisa azoknak a fő kritériumoknak a meghatározása, melyek a beszerzés szempontjából lényegesek, értékkel bírnak, majd ezeknek a rangsorolása. A sorrendiséget súlyarányokkal vagy pontszámokkal teszik egyértelművé. Kritériumok lehetnek például a potenciális beszállító a minőség szempontjából a hibátlan beszállítások aránya, vagy időbeliség szempontjából a szerződésben szereplő határidőben megérkezett megrendelések aránya, stb. A kategorikus eljáráshoz képest nagy előnye, hogy mivel számszerűsített adatokat használ, így jóval objektívebb, azonban csak kismértékben költségesebb.

⁸ Szegedi Zoltán–Prezenszki József: Logisztika–menedzsment (Kossuth Kiadó 2003., 93.old.)

| | |
|--|---|
| a1. Termékminta (műszaki igazgató) | |
| a2. Termék minősége (minőségügyi igazgató) | |
| 27 pont: | A beszállított termék kiváló, az átvételnél és a felhasználásnál gondok nem merülnek fel |
| 20 pont: | A termék az átvétel során minden esetben megfelelő, a felhasználás során apró gondok merülnek fel |
| 10 pont: | A termék az átvétel során esetenként nem megfelelő, a felhasználás során minőségi problémák merülnek fel |
| 0 pont: | A termék az átvétel során több esetben nem megfelelő, esetenként nem felhasználható |
| b1. Minőségbiztosítási rendszer működtetése: önértékelés-kérdéslista alapján (minőségügyi igazgató) | |
| b2. Minőségbiztosítási rendszer működtetése: helyszíni audit alapján | |
| 0-33 pont: | A kérdéslista alapján elért pontszám tizedrésze (elérhető max. pontszám 332 pont) |
| c. Ár (vezérigazgató gazdasági helyettese) | |
| 20 pont: | Árai tartósak (évente max. egy alkalommal árrendezés), konkurenciához viszonyítva árai mérsékelttek |
| 15 pont: | Árai tartósak (évente max. egy alkalommal árrendezés), konkurenciához viszonyítva árai átlagosak |
| 5 pont: | Árai nem tartósak (évente több alkalommal emel árat), a konkurenciához viszonyítva árai átlagosak |
| 0 pont: | Árai bizonytalan idejűek, a konkurenciához viszonyítva árai átlagosnál magasabbak |
| d. Szállítás megbízhatóság (logisztikai igazgató/termelési osztályvezető) | |
| 20 pont: | A szállítási határidőt, a rendelt mennyiséget pontosan betartja, igényekhez rugalmasan alkalmazkodik |
| 15 pont: | A szállítási határidőt, a rendelt mennyiséget pontosan betartja |
| 5 pont: | A szállítási határidő módosításokat gyakran kéri, a mennyiségi elvárásokat esetenként nem tudja teljesíteni |
| 0 pont: | A szállítás határideje, mennyisége rendszeresen megbízhatatlan |
| e. Partnerkapcsolat (logisztikai igazgató/termelési osztályvezető) | |
| 10 pont: | Az együttműködés zökkenőmentes, a felmerülő igényekre gyorsan, rugalmasan reagálnak |
| 7 pont: | A kapcsolat kiegyensúlyozott, zökkenőmentes, felmerülő igényeket igyekeznek kielégíteni |
| 3 pont: | A kapcsolat alkalmankénti, az igények kielégítése bürokratikus, lassú |
| 0 pont: | A munkakapcsolatok gyakori a probléma, nézeteltérés, igényeik kielégítése problematikus |
| f. Kiemelt szempontok (logisztikai igazgató/termelési osztályvezető) | |
| 0-2 pont: | A beszerzési hely távolsága |
| 0-4 pont: | Raktárról azonnal lehívható készletezés |
| 0-4 pont: | Maximum kéthetes szállítási határidő |

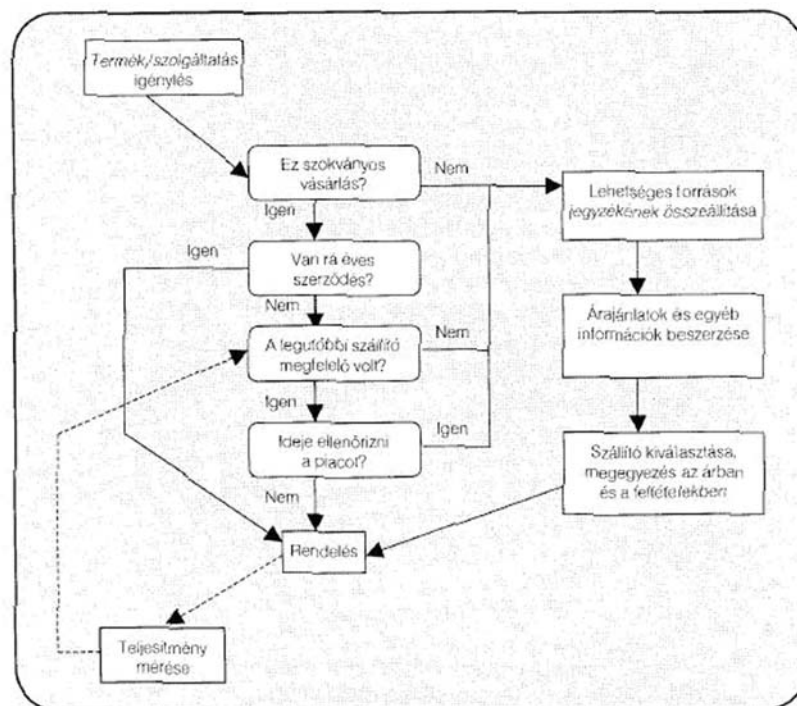
| BESZÁLLÍTÓI MINŐSÍTÉSI KATEGÓRIÁK | |
|---------------------------------------|---------------|
| A. Kiváló beszállító | 91–120 pont |
| B. Megfelelő beszállító | 75–90 pont |
| C. Korlátozással megfelelő beszállító | 60–74 pont |
| D. Nem kívánatos beszállító | 60 pont alatt |

9. ábra: Beszállítók komplex minősítése (értékelőkulcs)

⁹ Szegedi Zoltán–Prezenszki József: Logisztika–menedzsment (Kossuth Kiadó 2003., 95.old.)

c. Költségalapú szállítóértékelés

A költségalapú szállítóértékelési eljárásoknak két módját különböztetjük meg: a költségarányok módszerét illetve a tulajdonlás teljes költsége módszert. **A költségarányok módszerének** kiindulópontja, hogy a beszerzett termékhez kapcsolódó költségek (pl. minőség-ellenőrzés, készletezés, szállítás, stb.) a teljes beszerzési ár arányában vizsgálja. **A tulajdonlás teljes költsége** összesíti az áru megvásárlásával kapcsolatos költségeket, melyek az adott beszállítóval kapcsolatban felmerülnek. Ilyenek lehetnek a beszerzési ár, készlettartási költségek, és akár a nehezen számszerűsíthető elveszett eladások költsége is. Mindkét módszer sokkal időigényesebb, költségesebb, viszont a képes a beszerzést a maga komplexitásában értékelni.



Forrás: Baily, P. - Farmer, D., 1994. 10

10. ábra: Szállítóválasztás folyamata

6. Megrendelés módjai

A megrendelés módját meghatározza, hogy milyen szoros a beszállító és a vevő vállalat kapcsolata, illetve a beszerzendő áru jellege.

- Írásban, formanyomtatványon

¹⁰ <http://wiki.volker.hu/index.php/%C3%81llamvizsga:%C3%9CVB6>

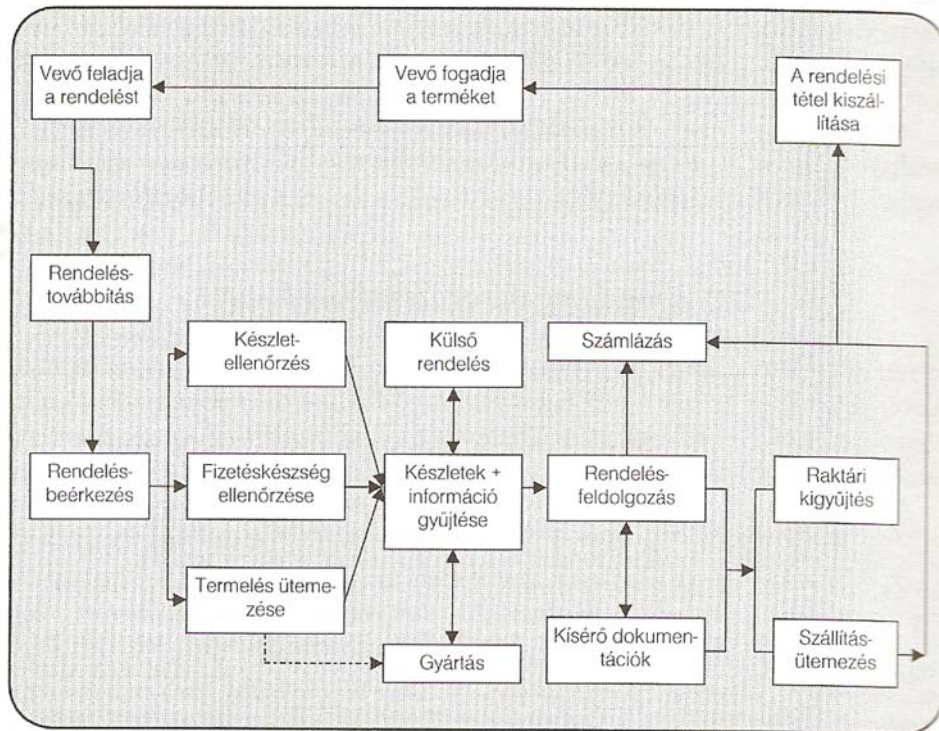
A **telefonos megrendelés** rutinszerű vagy módosított újvásárlásnál jellemző, mivel a termék beszerzése gyakori, vagy olyan árurol van szó, mely tömegcikk, így paraméterei sztemderdek. Például vizes zsemle.

A **személyes kiválasztás** azokra a cikkekre jellemző, melyeknél fontos a szemrevételezés, tipikusan ilyenek a ruházati cikkek, lakberendezési cikkek, hiszen ezekre jelentős hatást befolyásol a divat, az egyéni ízléstől nagymértékben függő a beszerzésük. Valamint ide sorolhatók még a műszaki cikkek, hiszen egy innovatív technológia, melyet korábban még nem tapasztaltunk, nehezen elképzelhető csak egy műszaki leírás alapján, érdemes inkább azt a megrendelés előtt kipróbálni.

7. A rendelés–feldolgozás folyamata

A rendelés feldolgozása az az átfutási idő, mely alatt a beszállító a megrendelést teljesíti, azaz a megrendelés kézhez vételétől a kiszállításig eltelt idő.

1. a rendelés beérkezése a szállítóhoz
2. a rendelés összevetése a készletnyilvántartás adataival, visszaigazolás készítése
3. a vevő hitelképességének vizsgálata
4. számlázás
5. komissiózás (rendelésenkénti árukigyűjtés)
6. csomagolás, egységpakomány-képzés
7. címkézés, a csomagok információval való ellátás
8. előkészítés kiszállításra (expediálás)
9. szállítás ütemezése
10. szállítási dokumentáció elkészítése (fuvarlevél, rakományjegyzék, szállítólevél)
11. berakodás
12. kiszállítás
13. rendelési állapotjelentés (rendelések nyomonkövetése a rendelési ciklusidő alatt, és erről a vevő tájékoztatása)



12

12. ábra: Rendelés-feldolgozás folyamata

A KÖZBESZERZÉS

A közbeszerzés egy versenyztetési eljárás, melynek lényege, hogy a teljesítésre legalkalmasabb és legfelkészültebb ajánlattevő gazdálkodó szervezettel kötnek szerződést az állami illetve önkormányzati szervezetek.

Különös sajátossága az e kormányzati piacnak, hogy a beszerzés a közpénzen, a befolyt adóbevételekből, illetve a közjó érdekében történik, a társadalmi közös szükségletek kielégítése céljából. Szabályait a többször módosított 2003. évi CXXIX. Törvény a közbeszerzésekről, azaz a Közbeszerzési Törvény (Kbt.) írja elő.

Értékhatártól függően szükséges a törvény megfelelő részét alkalmazni.

A közbeszerzési eljárás során hozott döntésnél, az ajánlatok elbírálásánál az elsődleges szempont a lehető legalacsonyabb ár. A takarékoság mellett fontos cél még a nyilvánosság, az átláthatóság és az ellenőrizhetőség, mivel közpénzek felhasználásáról van szó. Fontos szempontja a "pénzért valódi értéket" elv érvényesülése is, valamint az is, hogy kizárják a korrupció lehetőségét.

Közbeszerzési eljárás fajtái:

¹² Szegedi Zoltán–Prezenszki József: Logisztika menedzsment (Kossuth Kiadó 2003., 80. old)

- Nyílt eljárás, mikor a meghirdetett ajánlatkérésre bárki ajánlatot tehet.
- Meghívásos eljárást alkalmaznak amennyiben speciális termékről vagy szolgáltatás beszerzéséről van szó, és csak kevés szállító (eladó) képes a megrendelés teljesítésére.
- Tárgyalásos eljárás esetében nincs nyilvánosságra hozatali kötelezettség, mivel például csak egyetlen szállító alkalmas a feladat elvégzésére a piacon. Alkalmazási körét a Kbt. Szabályozza.
- Keretmegállapodásos eljárás lényege, hogy egy vagy több ajánlatkérő és egy vagy több ajánlattevő hoz létre megállapodást, mely rögzíti egy adott időszakban meghatározott módon kötendő szerződések lényeges feltételeit, mint például az ellenszolgáltatás mértékét, az előírányzott mennyiséget.
- Versenypárbeszéd a részvételre jelentkezők és az ajánlatkérő között, melyet kizárólag a törvényben meghatározott esetekben alkalmaznak.

Az alábbi részlet a Magyar Hírlap egy 2007. évi cikkéből származik:

„A BKV Zrt. ajánlattételi felhívást tett közzé december 4-én arra az informatikai szolgáltatáscsomagra, amelyre 2010 végéig érvényes szerződése van a T-Systems Hungary Kft.-nek. ...December 19-én tíz óráig lehet szándéknyilatkozatot benyújtani arra az ajánlattételi felhívásra, amelyet a BKV írt ki informatikai, üzemeltetési és fejlesztési szolgáltatásokra. A közbeszerzési eljárást a továbbiakban hirdetmény közzététele nélkül, „közvetlen részvételi felhívás kiküldésével”, tárgyalásos eljárásban kívánja lefolytatni a közlekedési cég.

A most megpályáztatott szolgáltatást a T-Systems Hungary Kft. végzi egy 2001-ben megnyert közbeszerzési pályázat alapján. A BKV 2001-es éves jelentése szerint a T-Systems Hungary Kft. (korábbi nevén Debis IT Services Unisoftware Kft.) átvette a BKV-ból kiszervezett, 36 főből álló informatikai csoportot, és kifizette az átadott eszközök ellenértékét, 6,15 milliárd forintot. Az eredeti szerződés szerint tíz évre szól a megbízása, ami összesen csaknem harmincmilliárd forint szolgáltatási költséggel jár a BKV-nak.

Információink szerint a T-Systems Hungary legalább hatmilliárd forint lelépési díjat kérhet a szerződés felbontása miatt. ... „¹³

¹³ www.magyarhirlap.hu – Milliárdos lelépési díjat fizethet a BKV, 2007.12.07.

TANULÁSIRÁNYÍTÓ

Az alábbi kérdések megválaszolása illetve feladatok megoldása hozzásegíti Önt ahhoz, hogy az elsajátított ismeretek birtokában képes legyen a beszerzéssel kapcsolatos feladatokat ügyintézői szinten elvégezni. A feladatok elvégzéséhez belátása szerint információkat gyűjthet a gyakorlati munkahelyén és felhasználhatja tapasztalatait, megfigyeléseit.

1. Gyűjtse össze az alábbi táblázatba a centralizált beszerzés jellemzőit! Használja fel **A beszerzési formák** című alfejezetben leírt információkat!

| Előnyök | Hátrányok |
|---------|-----------|
| | |
| | |
| - | |
| | |
| | |
| | |

2. Önök (négyen) egy korlátolt felelősségű társaság tulajdonosai, és élelmiszerüzletet nyitnak egy új lakóövezetben, mely az önkormányzat tervei alapján folyamatosan bővül, újabb és újabb ingatlanok, lakóparkok épülnek. Kezdetben saját maga térképezi fel a beszállítóit, majd a forgalom fellendülése indokoltá teszi, hogy tárgyalásokban kezdjen egy élelmiszerüzlet-lánc (pl. CBA) franchise jogának megvásárlásáról. Amennyiben sikerül a franchise átvétele, úgy a láncban forgalmazott saját márkás termékeket is értékesítheti üzletében, valamint áruválasztéka más márkákkal is bővíthet, melyre a kereslet előrejelezhető. A franchise megállapodás eredményeként az árukészlet egy részét centralizáltan kell beszereznie a vállalkozásnak, míg azért lehetősége marad saját szállítói megtartására, bizonyos áruféleségek decentralizált beszerzésére is.

Az üzlet nyitásával kapcsolatban a tulajdonosok fele a franchise átvétele és a centralizált beszerzés mellett foglal állást, míg a másik két tag önállóan működtetné az üzletet saját beszállítók kiválasztásával.

Beszélgék meg a Kft tagjai (4 fős csoportokban), hogy miért érdemes a beszerzési tevékenység szempontjából az élelmiszerüzlet-lánc tagjává válni, illetve keressenek ellenérveket is! Válaszaikat minden esetben indokolják!

Érvek: _____

Ellenérvek: _____

3. Az alábbi táblázat kitöltésével ismétlje át azokat az információkat, melyek a vevő–beszállító kapcsolatról szólnak!

| Szempont | Versenyztető modell | Együtműködési modell |
|---------------------------------|---------------------|----------------------|
| Kapcsolat jellege | | |
| Kapcsolat hossza | | |
| Beszállítók száma | | |
| Szerződés jellege | | |
| Közös tevékenység | | |
| Rendelés gyakorisága | | |
| Tárgyalási stratégia | | |
| Beszállító kiválasztás módszere | | |

4. Az alábbi megrendelés alapján foglalja össze a beszerzési folyamat lényegét! Milyen módon történik a megrendelés? Hogyan történhet e megrendelési módhoz kapcsolódóan az áru ellenértékének kiegyenlítése? Indokolja is válaszait!

A megrendelő adatai

A vásárló:

Számlázási név: Lovász Gábor
Számlázási cím: 1139 Budapest
Szállítási cím: 1139 Budapest
Kapcsolattartó: Lovász Gábor
Telefon: 2394800
Email: dekor@unitelcity.hu

A garancia vállaló partner:

Név: UnitelShop Központi Webáruház
Cím: 1139 Budapest, Forgách u. 19.
Telefon/fax: (+36-1) 239-4800
Email: unitelshop@unitelshop.hu

A kosár tartalma

| termék | db | db ár | nettó | bruttó |
|--------------------------------------|----|--------|--------|---------|
| ✓ Genius SP-E350 2.0 | 1 | 3 144 | 3 144 | 3 773 |
| ✓ ASUS HD2600PRO PCIE 256MB DDR2 | 1 | 13 746 | 13 746 | 16 495 |
| ✓ Verbatim CD CD-R80 52x slim | 1 | 120 | 120 | 144 |
| ✓ Gigabyte 945 GCM-S2L 2 év gar | 1 | 9 868 | 9 868 | 11 842 |
| ✓ AMD Phenon 9500 Quad Core dob. AM2 | 2 | 35 829 | 71 658 | 85 990 |
| ✓ MSI 975X Platinum | 2 | 26 914 | 53 828 | 64 594 |
| ✓ 750 GB WD 7200 16MB SATA 3 év | 3 | 30 742 | 92 226 | 110 671 |

Összesen: nettó: 244 590 Ft
bruttó: 293 508 Ft

Szállítási díj: nettó: 0 Ft
Személyes átvétel bruttó: 0 Ft

Fizetendő: nettó: 244 590 Ft
bruttó: 293 508 Ft

Válassza ki, hogy melyik partnerhez adja le a rendelést:

— Kérem válasszon áruházat —

A kosár súlya: 2.05 kg

Átvétel módja: Személyes átvétel

Személyes átvétel: a megrendelt terméke(ket) a szaküzlet boltjában is át lehet venni, ez minden esetben ingyenes!
Ingyenes továbbá a termék boltban történő beüzemelése, működőképesség valamint az egyszerűsített használat bemutatása.

Postai utánvétel: kis méretű (10kg alatti) és kis értékű (10eFt alatti) rendelések esetén ajánljuk, a visszaigazolástól számított min. 48 órán túli házhozszállítási lehetőség


Futárszolgálat: nagyobb terjedelmű és nagy értékű rendelések esetén ajánljuk, a visszaigazolástól számított max. 24 órán belüli kiszállítást jelent

Megjegyzés:

a megrendelés rögzítése

a teljes megrendelés törlése

vissza a főoldalra



5. Említsenek példás eseteket az utóbbi évekből, melyek nagy visszhangot kiváltott közbeszerzési eljárásokhoz kapcsolódnak! Miért voltak ezek emlékezetesek?



6. Keressenek az Interneten páros munkában ajánlattételi felhívásokat gép/eszköz, ingatlan, és szolgáltatás beszerzésére! Legyen közöttük állami és önkormányzati ajánlattétel is! Elemezzék azokat a szakmai információtartalom alapján! Milyen formai hasonlóságokat fedeznek fel?



MUNKANYAG

ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

1. feladat

Sorolja fel, hogy milyen feladatai vannak a beszerzésnek!

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

2. feladat

Egy hipermarketlánc többféle árucsoportot forgalmaz, mint például élelmiszereket, ruházati és műszaki cikkeket. Ön az egyik áruház élelmiszerárújának beszerzéséért felelős munkatárs, így Önhöz tartozik a zöldség- és gyümölcsfélék biztosítása is a megfelelő mennyiségben és minőségben. Gondolja át, hogy az alábbi lehetőségek közül Ön a hipermarket vevőinek ellátására melyik módszert válassza! Említsen érveket az egyes módszerekhez kapcsolódóan!

1. eset: saját beszállítókat keres, és azoktól rendel,
2. eset: a vállalat központjába leadott rendelését a központi raktárból teljesítik.

1. eset melletti érvek: _____

2. eset melletti érvek: _____

3. feladat

Esettanulmány – szállítói ajánlatok összehasonlítása

Egy méterárukat forgalmazó kiskereskedelmi vállalkozás, Ruha Kft. a tevékenységét bővíteni kívánja, ezért új beszállítókat keres. Exkluzív kelmék és méterárúk beszerzését tervezi, mivel tevékenységét varrodai szolgáltatással szándékozik bővíteni. Nyár végén két beszállítótól kap ajánlatot 4500 m hasonló minőségű kelme szállítására, mivel tére már alkalmi ruha kollekciónak szeretne a piacra bevezetni. A megfelelő partner kiválasztásánál a következő szempontok dominálnak, melyeket fontosságuk szerint sorba is rendeztek:

1. szállítási feltételek
2. nettó listaár
3. engedmények és felárak
4. kiegészítő szolgáltatások költsége
5. fizetési határidő

Az Anyagbomba Kft ajánlatában a bruttó listaár 5200 Ft/m, és a vállalat nem fogad el megrendelést 3000 m alatt. A nagyobb megrendeléseket honorálja, azzal, hogy 5000 m feletti megrendelés esetén 5 % engedményt ad. Amennyiben a cég vállalja a teljesítést, úgy a vevő telephelyére továbbítja az árut legkorábban 8 nap múlva. 10% felár ellenében rövid határidővel (3 nap alatt) is képes a megrendelés teljesítésére. Az áru ellenértékének kiegyenlítése átutalással történhet 15 napon belül. Amennyiben a vevő 3 napon belül fizet, úgy a számla végösszegéből 5 % engedményt ad.

A Kelmeland Bt. 6600 Ft/m bruttó listaárát szabott meg, melyből november 15-ig történő megrendelés esetén 5%-os engedményt ad. Amennyiben a minimális rendelhető mennyiséget (3500m-t) meghaladja, 5%-is kedvezményt kap a megrendelő a nettó listaárból. A vevő a Bt. telephelyén veheti az árut a megrendelést követő 7 nap múlva, mivel a szállító vállalat nem vállalja az áru vevő telephelyére történő továbbítását. A Tunika Kft. már dolgozott együtt a Gyorsfuvar Kft-vel, mely fuvarozási szolgáltatásával van jelen a piacon. Az áru továbbítását 60000 Ft-ért vállalja. Az áru ellenértékének kiegyenlítése a Kelmeland Bt felé történhet készpénzben, a beszállító telephelyén, mely esetben a vevő vállalat 5% engedményt kap utólag a számla végösszegéből. Egyéb esetekben 30 napos fizetési határidőt szabnak vásárlóiknak, a fizetés rendszerint átutalással történik.

1. Az alábbi táblázat segítségével hasonlítsa össze a két szállító ajánlatát! Jelölje „X” jellel, hogy az egyes szerződési feltételeknél, melyik szállító ajánlatát tartja kedvezőbbnek!

| Szerződési feltételek | Szövet Kft. | Kelme Bt. |
|-------------------------------|-------------|-----------|
| Nettó listaár (Ft/m) | | |
| Árba be nem épülő engedmények | | |
| Minimális rendelési mennyiség | | |

A BESZERZÉS FELADATAI

| | | |
|-------------------------|--|--|
| Szállítási határidő | | |
| Kiszállítási feltételek | | |
| Fizetési feltételek | | |

2. Ön melyik szállítót választaná a beszerzési munkatárs helyében, ha az összes szempontot mérlegelné a felállított rangsor figyelembe vételével? Indokolja is választát!

4. feladat

Értékelje a súlyozott pontrendszer eljárás segítségével a piacon jelenlevő két potenciális szállítót Alfa NyRt.-t és Béta Kft. -t, melyek már korábban is szállítottak árukat a vállalkozás részére. Önök az értékelés során 3 tényező alapján minősítenek elsősorban. Az egyes tényezők fontossági sorrendje a következő:

| | |
|------------------|---------|
| Minőség | 60 pont |
| Időben szállítás | 40 pont |
| Ár | 25 pont |

A beszállítók paraméterei a következők:

Az Alfa Rt 250 tételt szállított korábban, ebből 10 szállításával késett. Minőségi kifogás merült fel 25 tétel esetében. Az ár, amelyet a beszerzendő áru eladási árként meghatározott 10.000 Ft/db.

A Béta Kft. 170 tételt szállított le. Határidőre nem érkezett meg 10 tétel, minőségi kifogás merült fel 20 tétellel kapcsolatban. Az ár, amelyen a beszerzendő terméket kínálja 9.000 Ft/db.

5. feladat

A beszerzett áruk iránti kereslet éves szinten várhatóan 15.000 db lesz. Az áruk beszerzési árát az előző feladatban kiválasztott szállító határozta meg (Ft/db). Egy tétel megrendelésének költsége 400 Ft. Az áru fajlagos készletezési költsége 50 Ft/hónap.

1. Mekkora az optimális rendelési tétel nagyság?

2. Mekkora az optimális rendelési tétel nagyság mellett készletgazdálkodási költség?

3. Milyen gyakran kell feladnia a megrendelést az optimális rendelési mennyiség mellett?

4. Mekkora készlet szintnél kell feladni a megrendelést, ha a rendelés teljesítésének átfutási ideje 5 nap és a cégvezetés határozata alapján 50 db biztonsági készletet tartanak?

6. feladat

A megrendelőlap alapján válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

1. Milyen a megrendelési módot alkalmaznak ebben az esetben? Mely áruknál alkalmazható ez? Indokolja is válaszát!

2. Milyen feltételei vannak az elektronikus kereskedelemnek? Mely feltételre talál utalást a megrendelőlapon?

Megrendelés

* A csillaggal jelölt sorok megadása kötelező!

Számlázási cím

Számlázási név *

Ország *

Város *

Utcanév, házszám *

Irányítószám *

Szállítási cím

Szállítási név

Ország

Város

Utcanév, házszám

Irányítószám

Kapcsolat

Telefonszám *

E-mail *

Fizetés módja

Átutalással Bankkártya

A vásárlás feltételeit ismerem, és az abban foglaltakat **elfogadom.**

15

14. ábra: Megrendelőlap

7. feladat

Milyen módon rendelné meg az alábbi árukat? Válaszait indokolja is!

¹⁵ <http://www.konnyentanulas.hu/megrendeles.jpg>

A BESZERZÉS FELADATAI

Legújabb fejlesztésű mobiltelefont kíván beszerezni a vállalat felsővezetői részére _____

Vállalati autót kíván beszerezni az értékesítő munkatársak részére _____

Felsőruházati cikkeket vásárol az Ön által üzemeltett butik készletébe _____

A vállalati jubileumi ünnepség megrendezésére keres megfelelő helyszínt _____

Szendvicsekkel vendégné meg az Önök vizsgáztatását ellátó vizsgabizottságot _____

Az iskolai büfé a kínálatában szereplő szendvicsek elkészítéséhez kenyeret, zsemlet, kiflit vásárol _____

Építőanyagot szerez be egy ingatlan-felújítással foglalkozó vállalat _____

Egy centralizált beszerzést folytató termelővállalkozás alapanyagokat szerez be egy új beszállítójától _____

MEGOLDÁSOK

1. feladat

Sorolja fel, hogy milyen feladatai vannak a beszerzésnek!

1. a logisztikai rendszer teljesítményének előmozdítása _____
2. innováció, ötletek forrása lehet _____
3. információforrás, a marketing információs rendszer működését segíti _____
4. az arculat, és ezen keresztül az image formálása _____
5. a működéshez szükséges inputok biztosítása _____

2. feladat

Egy hipermarketlánc többféle árucsoportot forgalmaz, mint például élelmiszereket, ruházati és műszaki cikkeket. Ön az egyik áruház élelmiszerárújának beszerzéséért felelős munkatárs, így Önhöz tartozik a zöldség- és gyümölcsfélék biztosítása is a megfelelő mennyiségben és minőségben. Gondolja át, hogy az alábbi lehetőségek közül Ön a hipermarket vevőinek ellátására melyik módszert válassza! Említsen érveket az egyes módszerekhez kapcsolódóan!

1. eset: saját beszállítókat keres, és azoktól rendel,
2. eset: a vállalat központjába leadott rendelését a központi raktárból teljesítik.

1. eset melletti érvek: a felelősség közvetlen, nincs áthárítási lehetőség; kevesebb koordinációt igényel, a vevői igények jobban megismerhetők, vevőorientáltabb, kevésbé bürokratikus; közvetlenebb kapcsolat a beszállítókkal
2. eset melletti érvek: az egyes telephelyek rendelései összeadódnak a központi megrendelésben így magasabb engedmény (rabatt) érvényesíthető; egységes fellépés a beszállítókkal szemben; az információáramlás hatékony, a telephelyek tapasztalatai összeadódnak; a rendszer rugalmas, mivel a beszerzések átcsoportosíthatók; sztenderd alkatrészek, anyagok

3. feladat

Esettanulmány – szállítói ajánlatok összehasonlítása

Egy méterárukat forgalmazó kiskereskedelmi vállalkozás, Ruha Kft. a tevékenységét bővíteni kívánja, ezért új beszállítókat keres. Exkluzív kelmék és méteráruk beszerzését tervezi, mivel tevékenységét varrodai szolgáltatással szándékozik bővíteni. Nyár végén két beszállítótól kap ajánlatot 4500 m hasonló minőségű kelme szállítására, mivel téltre már alkalmi ruha kollekciót szeretne a piacra bevezetni. A megfelelő partner kiválasztásnál a következő szempontok dominálnak, melyeket fontosságuk szerint sorba is rendeztek:

1. szállítási feltételek
2. nettó listaár
3. engedmények és felárak
4. kiegészítő szolgáltatások költsége
5. fizetési határidő

Az Anyagbomba Kft ajánlatában a bruttó listaár 5200 Ft/m, és a vállalat nem fogad el megrendelést 3000 m alatt. A nagyobb megrendeléseket honorálja, azzal, hogy 5000 m feletti megrendelés esetén 5 % engedményt ad. Amennyiben a cég vállalja a teljesítést, úgy a vevő telephelyére továbbítja az árut legkorábban 8 nap múlva. 10% felár ellenében rövid határidővel (3 nap alatt) is képes a megrendelés teljesítésére. Az áru ellenértékének kiegyenlítése átutalással történhet 15 napon belül. Amennyiben a vevő 3 napon belül fizet, úgy a számla végösszegéből 5 % engedményt ad.

A Kelmeland Bt. 6600 Ft/m bruttó listaárát szabott meg, melyből november 15-ig történő megrendelés esetén 5%-os engedményt ad. Amennyiben a minimális rendelhető mennyiséget (3500m-t) meghaladja, 5%-is kedvezményt kap a megrendelő a nettó listaárból. A vevő a Bt. telephelyén veheti az árut a megrendelést követő 7 nap múlva, mivel a szállító vállalat nem vállalja az áru vevő telephelyére történő továbbítását. A Ruha Kft. már dolgozott együtt a Gyorsfuvar Kft-vel, mely fuvarozási szolgáltatásával van jelen a piacon. Az áru továbbítását 60000 Ft-ért vállalja. Az áru ellenértékének kiegyenlítése a Kelmeland Bt felé történhet készpénzben, a beszállító telephelyén, mely esetben a vevő vállalat 5% engedményt kap utólag a számla végösszegéből. Egyéb esetekben 30 napos fizetési határidőt szabnak vásárlóiknak, a fizetés rendszerint átutalással történik.

1. Az alábbi táblázat segítségével hasonlítsa össze a két szállító ajánlatát! Jelölje „X” jellel, hogy az egyes szerződési feltételeknél, melyik szállító ajánlatát tartja kedvezőbbnek!

| Szerződési feltételek | Anyagbomba Kft. | Kelmeland Bt. |
|-------------------------------|-----------------|---------------|
| Nettó listaár (Ft/m) | X | |
| Árba be nem épülő engedmények | | X |
| Minimális rendelési mennyiség | | X |

| | | |
|-------------------------|---|---|
| Szállítási határidő | X | |
| Kiszállítási feltételek | X | |
| Fizetési feltételek | | X |

2. Ön melyik szállítót választaná a beszerzési munkatárs helyében, ha az összes szempontot mérlegelné a felállított rangsor figyelembe vételével? Indokolja is választát!

Az összes szempontot figyelembe véve az Anyagbomba Kft az alkalmasabb beszállító a kettő közül. Ugyanakkor a rangsorolt kritériumok alapján is ez a vállalat teljesített jobban, hisz egyedül a fizetési feltételekben teljesített valamelyest gyengébben.

4. feladat

Értékelje a súlyozott pontrendszer eljárás segítségével a piacon jelenlevő két potenciális szállítót Alfa NyRt.-t és Béta Kft. -t, melyek már korábban is szállítottak árukat a vállalkozás részére. Önök az értékelés során 3 tényező alapján minősítenek elsősorban. Az egyes tényezők fontossági sorrendje a következő:

| | |
|------------------|---------|
| Minőség | 60 pont |
| Időben szállítás | 40 pont |
| Ár | 25 pont |

A beszállítók paraméterei a következők:

Az Alfa Rt 250 tételt szállított korábban, ebből 10 szállításával késett. Minőségi kifogás merült fel 25 tétel esetében. Az ár, amelyet a beszerzendő áru eladási árként meghatározott 10.000 Ft/db.

A Béta Kft. 170 tételt szállított le. Határidőre nem érkezett meg 10 tétel, minőségi kifogás merült fel 20 tétellel kapcsolatban. Az ár, amelyen a beszerzendő terméket kínálja 9.000 Ft/db.

| Szempont | Alfa Nyrt. | Béta Kft. |
|------------------|----------------------|--------------------|
| Minőség | $225/250 = 0,900$ | $150/170 = 0,882$ |
| Időben szállítás | $240/250 = 0,960$ | $160/170 = 0,941$ |
| Ár | $9000/10000 = 0,900$ | $9000/9000 = 1,00$ |

A BESZERZÉS FELADATAI

$$\text{Alfa Nyrt} = (60 \cdot 0,9 + 40 \cdot 0,96 + 25 \cdot 0,9) / 125 = 0,919 \rightarrow 91,9\%$$

$$\text{Béta Kft} = (60 \cdot 0,882 + 40 \cdot 0,941 + 25 \cdot 1,0) / 125 = 0,924 \rightarrow 92,4\%$$

A főbb minősítési tényezők alapján a Béta Kft 92,4% kiszolgálási színvonalával kapta a legjobb minősítést, így őt érdemes választani, amennyiben a vállalkozás egyéb szempontokat nem vizsgál. Ugyanakkor a két vállalat között csekély mértékű volt a különbség, így érdemes lenne egyéb szempontokat is megvizsgálni, mérhetővé tenni pl. megbízhatóság, rugalmasság.

5. feladat

A beszerzett áruk iránti kereslet éves szinten várhatóan 15.000 db lesz. Az áruk beszerzési árát az előző feladatban kiválasztott beszállító határozta meg (Ft/db). Egy tétel megrendelésének költsége 400 Ft. Az áru fajlagos készletezési költsége 50 Ft/hónap.

1. Mekkora az optimális rendelési tétel nagyság?

$$\text{Optimális rendelési tétel nagyság (Q)} = \sqrt{(2RS/K)} = \sqrt{\frac{2 \cdot 15000 \cdot 400}{50 \cdot 12}} = 141 \text{ db}$$

2. Mekkora az optimális rendelési tétel nagyság melletti készletgazdálkodási költség?

$$\text{Készletgazdálkodási költség (TC)} = (15000 \cdot 9000) + (15000 \cdot 400 / 141) + (600 \cdot 141 / 2) = 135.084.853 \text{ Ft}$$

3. Milyen gyakran kell feladnia a megrendelést az optimális rendelési mennyiség mellett?

$$\text{Rendelés feladás gyakorisága} = 15000 / 141 = 106 \text{ alkalommal} \rightarrow 250 / 106 = 2\text{-}3 \text{ munkanaponta vagy } 360 / 106 = 3\text{-}4 \text{ naponta}$$

4. Mekkora készlet szintnél kell feladni a megrendelést, ha a rendelés teljesítésének átfutási ideje 5 nap és a cégvezetés határozata alapján 50 db biztonsági készletet tartanak?

Minimális készletszint = $15000/250 = 60$ db/munkanap $\rightarrow 5 \cdot 60 + 50 = 350$ db-nál

Heti gyakoriság rendelési tétel nagysága = $15000/50$ hét = 300 db/hét

6. feladat

A megrendelőlap alapján válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

1. Milyen a megrendelési módot alkalmaznak ebben az esetben? Mely áruknál alkalmazható ez? Indokolja is válaszát!

Elektronikus megrendelés történik e megrendelő segítségével, mely következtésre juthatunk abból, hogy a megrendelés rögzítése lehet a következő lépés, illetve a megrendelőnek a továbblépéshez el kell fogadnia a vállalkozás vásárlási feltételeit.

Jellemzően olyan termékeknél alkalmazható, melyek jól szemléltethetők fotóval, jellemzőik kiválóan körülírhatók, illetve beszerzésük nem igényel különösebb megfontolást.

2. Milyen feltételei vannak az elektronikus kereskedelemnek? Mely feltételre talál utalást a megrendelőlapon?

Feltételei: telekommunikációs hálózat, adatbázis (termék, vevő), pontos termékinformációk, termékfotók, kiépített informatikai rendszer, vásárlási feltételek feltüntetése (jogi szabályozás), a különböző fizetési módok biztosítása

A megrendelőlapon a vásárlási feltételek elfogadását kell igazolni, illetve kiválasztható a fizetés módja.

7. feladat

Milyen módon rendelné meg az alábbi árukat? Válaszait indokolja is!

Legújabb fejlesztésű mobiltelefont kíván beszerezni a vállalat felsővezetői részére: személyes kiválasztással történik, akár az eladó vállalat ügynöke is felkeresheti a potenciális megrendelőt mintadarabokkal, mivel ez egy új fejlesztésű termék, és még nincs róla elegendő információ a megalapozott döntéshez, illetve a választásnál fontos szerepet játszik a design. _____ z

Vállalati autót kíván beszerezni az értékesítő munkatársak részére: alkalmazottak részére történik a beszerzés, ezért megfelelő egy középkategóriás autó is. Ezekről elegendő információval rendelkezünk, paraméterei egyértelműen értelmezhetők. Azonban nagy értékű áru beszerzése történik, ezért írásbeli megrendelés az indokolt. _____

Felsőruházati cikket vásárol az Ön által üzemeltett butik készletébe: a divat meghatározó e termékek beszerzésénél, ezért mindenképpen személyes kiválasztás javasolt. Ez alól azok a ruházati cikkek a kivételek, melyek specifikációja jól körülhatárolható, ezekre vonatkozóan elektronikusan írásban is lehet megrendelést feladni. Napjainkban az elektronikus kereskedelem elterjedésével fotók és leírások alapján is történhet. _____

A vállalati jubileumi ünnepség megrendezésére keres megfelelő helyszínt: személyes kiválasztással, hisz szükséges, hogy a cég arculatának megfelelő rendezvényhelyszínt válasszunk, illetve elektronikusan is történhet, amennyiben már korábbi tapasztalattal rendelkezünk a helyiségről. _____

Szendvicsekkel vendéglé meg az Önök vizsgáztatását ellátó vizsgabizottságot: elektronikus megrendeléssel már elérhetővé vált e szolgáltatás is, azonban nem minden erre specializálódott szolgáltató rendelkezik ehhez megfelelő informatikai háttérrel, ezért még mindig gyakori a személyes kiválasztás. _____

Az iskolai büfé a kínálatában szereplő szendvicsek elkészítéséhez kenyeret, zsemlet, kiflit vásárolnak: ez telefonos megrendelés alapján történhet, mivel rendszeres a megrendelés keretszerződésben rögzítik a felek a főbb paramétereket pl. ár, majd az aktuális mennyiségek lehívására telefonon kerül sor. _____

Építőanyagot szerez be egy ingatlan-felújítással foglalkozó vállalat: bár gyakran nagy értékű cikkekről van szó, ennek ellenére az elektronikus megrendelés alkalmazása megalapozott, mivel a vállalat vélhetően már meghatározott beszállítói körrel áll kapcsolatban. Az építőanyag kereskedelmi vállalatok weboldalain gyakran elektronikus megrendelőlap is az ügyfelek rendelkezésére áll, mivel ezek az anyagok szabványoknak megfelelően kerülnek kialakításra. _____

Egy centralizált beszerzést folytató termelővállalkozás alapanyagokat szerez be egy új beszállítójától: kezdetben mindenképpen az írásbeli megrendelés (elektronikusan vagy postán) a célszerű, de a kiváló teljesítmény esetén akár közös elektronikus rendszer is kialakítható a két vállalat között, ezzel is egyszerűsítve a beszerzési folyamatot. Ez azonban szoros partneri kapcsolatot feltételez, mely bizalmon alapul. _____

IRODALOMJEGYZÉK**FELHASZNÁLT IRODALOM**

Szegedi Zoltán – Prezenszki József: Logisztika menedzsment, Kossuth Kiadó, 2003.

Némon Zoltán – Sebestyén László – Vörösmarty Gyöngyi: Logisztika. Folyamatok az ellátási láncban (könyv és feladatgyűjtemény) KIT Kiadó,

2003. évi CXXIX. Törvény a közbeszerzésekről

www.magyarhirlap.hu

AJÁNLOTT IRODALOM

Szegedi Zoltán – Prezenszki József: Logisztika menedzsment

Némon Zoltán – Vörösmarty Gyöngyi – Sebestyén László: Logisztika tankönyvcsalád I–IV. + CD, KIT Kiadó

Kovács Zoltán – Pató Gáborné Szűcs Beáta: Beszerzés, Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet, 2008.

A(z) 0119-06 modul 002-es szakmai tankönyvi tartalomeleme felhasználható az alábbi szakképesítésekhez:

| A szakképesítés OKJ azonosító száma: | A szakképesítés megnevezése |
|--------------------------------------|-----------------------------|
| 54 345 02 0100 31 01 | Anyagbeszerző |

A szakmai tankönyvi tartalomelem feldolgozásához ajánlott óraszám:
15 óra

MUNKANYAG

MUNKANYAG

A kiadvány az Új Magyarország Fejlesztési Terv
TÁMOP 2.2.1 08/1-2008-0002 „A képzés minőségének és tartalmának
fejlesztése” keretében készült.

A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap
társfinanszírozásával valósul meg.

Kiadja a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet
1085 Budapest, Baross u. 52.
Telefon: (1) 210-1065, Fax: (1) 210-1063

Felelős kiadó:
Nagy László főigazgató