

Prikaz knjige

Prof. dr. sc. Zdenko Segetlija*

**Vilim Ferišak: ELEMENTI
MANAGEMENTA NABAVE,
Zagreb, 2000., 163 str.**

U vlastitoj nakladi, samo godinu dana nakon prvog izdanja, izašlo je i drugo, znatno prošireno izdanje knjige "Elementi managementa nabave" dr. sc. Vilima Ferišaka, redovitog profesora na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu.

Kao rezultat nastojanja autora da ažurira znanja iz toga managementskog područja, nastala je prva knjiga u nas koja se bavi managementom nabave.

Knjiga se sastoji od sedam glavnih dijelova i to:

1. Management nabave - opći pojmovi
2. Odlučivanje u nabavi
3. Management troškova nabave
4. Rukovođenje i obavljanje poslova nabave
5. Management kadrova nabave
6. Kontroling nabave
7. Management promjena u nabavi.

Na kraju knjige nalazi se još popis literature i kazalo pojmova.

Kako u predgovoru ističe i sam autor, u drugom je izdanju otklonio uočene pogreške iz prvoga izdanja, dodao dva nova poglavlja ("Kontroling nabave") i "Management promjena u nabavi"), a obrada kadrovske problematike nabave proširena je i izdvojena u posebno poglavlje.

U prvome su poglavlju (str. 1-8) dani opći pojmovi managementa nabave. Profesor Ferišak objašnjava management nabave (engl. *Purchasing Management*, njem. *Beschaffungsmanagement*) kao pojam kojim se označuju instance rukovodstva nabave i/ili poslovi u kojima nastojimo s ljudima i uz pomoć ljudi te uspostavljanjem odnosa između ljudskih i drugih resursa ostvarivati postavljene ciljeve nabave.

Autor polazi od managementa kao institucije i kao funkcije te sustavskog pristupa u rješavanju opskrbe poduzeća. Management nabave, u okviru managementa opskrbe, mora ostvariti brojne ciljeve, vezane uz sniženje troškova inputa (npr. sniženjem nabavnih troškova, sniženjem nabavnih cijena na temelju ekonomske količine, integriranjem dobavljača u procese stvaranja vrijednosti, primjenom *lean managementa*, decentralizacijom nabave i sl.).

Drugo poglavlje bavi se odlučivanjem u nabavi (str. 9 do 38). Polazi se od načelnih načina rješavanja problema nabavljanja, a potom se obrađuju rizici i mogućnosti njihova smanjenja u nabavljanju i opskrbi, okolnosti nabave - uporišta ponašanja nabave, metode

* redoviti profesor, Ekonomski fakultet u Osijeku

i tehnike rješavanja problema nabave kao potpora u odlučivanju, modeli ponašanja odlučivanja u nabavi te sukobi kod odlučivanja u nabavi.

Četvrto se poglavlje knjige (str. 47-70) odnosi na rukovođenje i obavljanje poslova nabave. Obrađuju se rukovodni, izvršni i operativni zadaci, zatim strategijski zadaci i potrebne kvalifikacije djelatnika u nabavi. Nakon toga, obrađuju se stilovi vođenja i koncepcije vođenja.

Management kadrova nabave obrađuje se u petom poglavlju (str. 71-95). Autor napominje da se potreban profil kadrova nabave jako promijenio u uvjetima orijentacije na globalno tržište, procesne orijentacije poslovanja, timskoga rada, partnerstva i informatizacije poslovanja. U ovome se poglavlju još obrađuje: planiranje, pribavljanje i osposobljavanje kadrova nabave, ocjena rada i motivacija kadrova nabave.

Šesto poglavlje (str. 96-117) bavi se kontrolingom nabave. Kontroling je tek jedna od suvremenih koncepcija managementa koja je bitna za postizanje ciljeva poslovanja. Osim kontrolinga, za postizanje su ciljeva poslovanja bitne i druge koncepcije: marketing, modularna proizvodnja (engl. *Lean Production*), *Total Quality Management (TQM)*, *Time Based Management (TBM)*. Kontroling se promatra kao institucija i kao funkcija te ima različita značenja. Za potrebe kontrolinga nabave postoje različiti pokazatelji pomoću kojih se reguliraju procesi nabave (npr. cijene materijala na tržištu, promjene nabavnih cijena, koeficijent i vrijeme obrtaja materijala, troškovi nabave, opseg nabave po dobavljaču i sl.).

Dakako, kontroling ima zadatke i u potpori strategijskih odluka u nabavi. Kontroling nabave rezultira izvješćima za određene korisnike, a za postizanje uspjeha važno je i pravilno organizacijsko smještanje kontrolinga.

Sedmo poglavlje bavi se managementom promjena u nabavi (str. 118-154). Po svome je opsegu ovaj dio knjige dominantan u odnosu na prethodna poglavlja. Management nabave neprestano se razvija; u tržišno razvijenim zemljama identificirane su njegove četiri generacije. Ovo poglavlje prilično detaljno obrađuje benchmarking u nabavi i reinženjering procesa nabave.

Ovom je svojom knjigom profesor Ferišak dao suvremeni pristup nabavi s motrišta njezinog managementa i procesa i na taj način našoj stvarnosti predočio najnovije spoznaje iz toga područja. Za razliku od dosadašnjih knjiga kojima se obrađuje nabava i nabavno poslovanje, ova je knjiga profesora Ferišaka omogućila integralni pristup nabavi, a izbjegnuta su neka rubna područja i "klasična" obrada istraživanja tržišta nabave, analize poslovanja nabave, organizacije nabave, ekonomike nabave i sl. Naime, druge knjige iz nabave bave se više organizacijom i ekonomikom, opisivanjem postupaka i sl., a nedostaju im suvremene spoznaje iz odlučivanja i vođenja procesa vezanih uz nabavno poslovanje.

Knjiga profesora Ferišaka svakako će popuniti veliku prazninu u našoj literaturi iz suvremenog managementa - upravljanja poduzećem i nabavnoga poslovanja. Ona može poslužiti kao udžbenik za dodiplomske i poslijediplomske studije iz područja managementa nabave, odnosno nabavnoga poslovanja