

## GONDOLATOK AZ MH ÉLELMEZÉSI ELLÁTÓ KÖZPONT GAZDÁLKODÁSI TEVÉKENYSÉGÉNEK TOVÁBBFEJ- LESZTÉSÉRŐL

*Kovács László<sup>1</sup>*

Egyre többet hallani olyan véleményt, hogy nincs szükség a Hadtáp Ellátó Központokra és tevékenységüket ki kell helyezni a polgári vállalkozási szférába.

Az egyik fő indok, hogy a piacgazdaságra történő áttérést követően olyan új, jogilag nem szabályozott és nem ellenőrizhető kérdésekkel kerültünk szembe, amit ezek a szervezetek nem tudnak megoldani.

Ugyanakkor más területeken jelentős centralizációra való törekvés tapasztalható, melynek kézzel fogható eredménye az 1992-ben létrehozott Gazdálkodási Hivatal, amelynek hadtáp beszerzési tevékenységi köre még nem teljesen tisztázott.

Úgy érzem a fent említett nézetekkel, illetve törekvésekkel vitatkozni kell és nem csupán az egzisztencia vesztes lehetőségének félelme miatt, hanem elsősorban szakmai szempontból.

Véleményemet az áruforgalom területén eltöltött tíz évre, valamint az e területen végzett felsőfokú tanulmányaimra, illetve némi külföldi tapasztalatra alapozom.

Mindjárt az első véleménnyel kapcsolatban, mely az ellátási tevékenységet kihelyezné polgári szférába.

*Felmerül a kérdés, hogy ki az, aki vállalja a jelenlegi 155.- Ft-os napi élelmelési normából történő ellátást?*

---

1 Kovács László őrnagy, MH Élelmelési Ellátó Központ, Áruforgalmi Osztályvezető

Jó lenne tudni, hogy csak az ellátás kerülne-e ki a polgári szférába vagy a harckészültségi készletek tárolását, frissítését is kiadnánk? Nem beszélve a táborigazdálkodási eszközök, felszerelések és technikák biztosításáról, a javításáról, karbantartásáról.

Tudom, hogy a német hadseregnél az ellátási feladatot polgári szervezetek végzik, de nem vállalkozásban, hanem a német hadsereg költségvetésén belül.

Ettől függetlenül meg kell említenem, hogy üzleti tárgyalásaim során több vállalkozó részéről felmerült a kérdés, hogy valamilyen formában jó lenne belefolyjni az ellátási rendszerbe. Voltak olyanok is, akik - bár ismeretük hiányos volt - a teljes ellátásban részt kívántak volna venni.

Többen voltak azonban azok, akik megtudván a napi normát, a jelenlegi tárgyeszköz, állomány állapotát, az ingatlanok helyzetét, az előírások és követelményrendszerek szigorúságát elbátortalanodtak.

Egy kérdésben azonban majdnem hogy közös volt a nézetük, ha vállalnák is, mindenféle képpen csak a meglévő szakmai gerincre támaszkodva tudnák elképzelni működésüket, de a jelenleginél magasabb költségekkel. Gyakorlatilag a jelenlegi katonai részt levágva a vezetést, polgárisítva működne tovább a rendszer.

*Ezt mi is feltudnánk vállalni, bár sajnos a vállalkozási forma nem volt túl sikeres a honvédségen belül az elmúlt időszakban.*

Ugyan ez a helyzet a Gazdálkodási Hivatalba történő beintegrálási törekvéseknél is. Bizton állíthatom, hogy a tervezési, szervezési és ellátási funkció nem szétválasztható.

Ahhoz, hogy a Gazdálkodási Hivatal élelmiszer beszerzési része működjön, hasonlóképpen az előzőekhez az Élelmezési Ellátó Központot lefejezve a szakmai részt át kellene venni és akkor nem beszéltünk még a tárolási, ellátási, javítási és egyéb funkciókról.

Azt a kérdést azonban, hogy milyen formában működjön tovább az ellátás nem hatalmi, hanem szakmai szempontból kell eldönteni. Nem szabad véleményem szerint egy jól működő rendszert szétdarabolni vagy

felszámolni anélkül, hogy annak működését vagy törekvéseit nem vizsgálnák mélyrehatóan.

Meggyőződésem, hogy az élelmezési szolgálat szakmai állománya - bár sok volt a pályaelhagyók között a jól felkészült szakember - képes a piacgazdaságra történő áttérésből eredő feladatok végrehajtására.

*Melyek lennének főbb törekvéseink, melynek körvonalazásával alátámasztanám létjogosultságunkat?*

A többi Ellátó Központtól eltérően az élelmezés az új gazdasági mechanizmust követően a természetes gazdálkodásról áttért a forgóalap gazdálkodásra.

Az eltelt több mint két évtized bebizonyította, hogy ez a fajta gazdálkodási forma mindenkor képes rugalmasan alkalmazkodni a piaci viszonyokhoz. Erre a rugalmas alkalmazkodási képességre igazából a rendszerváltást követő években volt és van jelenleg is nagy szükség.

Sajnos az elmúlt években ezt a forgóalapot jelentősen megnyírbálták, melynek negatív hatása főleg a jövőben fog jelentkezni, de ezzel most nem kívánok foglalkozni.

Az gondolom köztudott, hogy az élelmezési szolgálat 3,5-3,6 milliárd forintos költségvetésének csupán 1/3-a kerül jelenleg a központban felhasználásra, a nagyobb résszel az önálló élelmezési gazdálkodást folytató katonai szervezetek gazdálkodnak.

**Ez a 3,5 milliárd forintos tőke azonban jelentős vásárló erőt képviselne a piacon, ha koncentráltan jelenne meg és nem szétforgácsoltan, mint jelen pillanatban.**

Egyetértek azzal a felfogással, hogy jelenleg a különböző szintű beszerzések nehezen áttekinthetők, a beszerzési források sokszor ellenőrizhetetlenek, sok az áttétel, nincsenek garanciák, eltér a minőség és lehetne sorolni a problémákat. Az elgondolás nagyon egyszerű, bár elképzelhető, hogy sokakból ellenérzést fog kiváltani.

**Legfontosabb feladat lenne az előbb említett tőke koncentrációja és megjelenítése a piacon.**

A tőke koncentrációja természetesen a beszerzések centralizációját is magával hozná.

Első feladat a szerződés-kötések feltételrendszerének korrekt kidolgozása, jogi szabályozása.

A versenyfeltételeket, a versenykiírás szabályait és jogi kérdéseit a Gazdálkodási Hivatalnak kellene kidolgozni és egyben ez a hivatal töltené be a kontroll szerepét is. Ezt a feladatot a jelenlegi állományával el tudná látni.

Az Ellátó Központ továbbra is végezné a központi ellátású termékek és anyagok beszerzésének tervezését, szerződés-kötéseket, tárolást és a katonai szervezetek ellátását. Ezek mellett azonban központi szerződés-kötés alá vonná a hús-hentesárú, tej-tejtermék és zöldség-gyümölcs biztosítást.

**Az új gazdasági helyzetben jelentős változások mentek végbe az élelmiszeriparon és a mezőgazdaságon belül.** Egyre több élelmiszeripari vállalat kerül felszámolásra, megy csődbe, illetve szűnik meg. Ez főleg jellemző a húsiparra és a konzerviparra. Ugyanakkor egyre több a különböző szintű kisvállalkozás, melynek tevékenységi köre sokszor ellenőrizhetetlen forrásokból jön létre, talponmaradásuk bizonytalan, termelési körülményük, technológiájuk és szakmai felkészültségük kívánni valókat hagy maga után.

A minőségi és árkülönbségek is széles skálán mozognak. Egyes esetekben, főleg az úgynevezett távoli helyőrségekben előfordultak ellátási problémák, amit információ, vagy kapcsolat hiányában a központból nem lehetett orvosolni.

*Hogyan lehetne mégis kedvező változásokat elérni és javítani a helyzetet ezeken a területeken is?*

A konzervipar területén és az egyéb központi ellátású termékek ellátásánál nincs gond.

A több évtizede működő kapcsolatrendszerek, termeltetési, gyártási tapasztalatok mindkét oldal részéről biztosították a piacgazdaságra történő áttérés zökkenőmentességét.

A központi készletek csökkentése törvényszerűen maga után vonta a rendelésállományunk csökkentését is. A csökkent rendelésállományt igyekeztünk a legjobb feltételekkel működő gyárakhoz tenni, így az ellátásban sem minőségi, sem pedig mennyiségi oldalról nem volt fennakadás.

Megfelelő információk birtokában korán megtudtuk, hogy mely gyárak omlottak össze gazdaságilag, vagy kerültek bizonytalan helyzetbe és így erről az oldalról nem érhetett bennünket meglepetés.

1993-ra kidolgoztuk a versenyeztetés feltételeit és az 1993-94 gazdasági éves szükségleteinkre már ennek megfelelően kötöttük a szerződéseket.

Fontos kritériumnak tekintettük, hogy a szállítók köre alapvetően a hazai gyártók köréből kerüljenek ki, valamint azt, hogy a 15-20 éve szállító cégek amennyiben szállítói kötelezettségeiknek eleget tesznek, élvezzenek prioritást.

Visszatérve az úgynevezett romlandó élelmiszer kategóriára, a **centralizáció a következőt jelentené:**

A központ kötné meg a szállítókkal az éves keretszerződést, fenntartva a csapat ütemezési lehetőségét. A módszernek véleményem szerint a meghívásos versenytárgyalás lenne a legmegfelelőbb és az abban foglaltak teljesülése esetén jöhetne létre a már említett keretszerződés.

**Melyek lennének az alapfeltételek például a húsiparral szemben?**

- A vállalat likviditási mutatója,
- termeltetési háttér,
- megfelelés a közöspiac állategészségügyi és higiéniai előírásoknak,
- a minőség ellenőrzés és átvétel folyamatos biztosítása a MH-nél. *Erre jelenleg is rendelkezésre áll a megfelelő szakembergárda, de akár a MITI-vel karöltve is, a feladatokat elosztva elvégezhető a feladat.*
- Megfelelő és folyamatos minőség és választék biztosítása,

- a termékek helyszínre szállítása,
- az árkérdésben külön elbírálás, melynek lényege, hogy az ár az érvényben lévő normához igazodó és változtatásra csak az MH-val történő előzetes egyeztetést követően nyílna mód.

**Milyen előnyökre számíthat az eladó:**

- a legfontosabb a biztos megrendelés,
- folyamatos szállítási lehetőség,
- előre tervezhető bevétel,
- referencia lehetőség,
- megfelelő társadalmi - gazdasági presztizs.

**Milyen eredményre számíthat az MH:**

- az MH folyamatos és a kívánt minőségben történő ellátása,
- az ellátási feladat magas szintű végrehajtása,
- megfelelő statisztikai elemző tevékenység elvégzése,
- a hatékony gazdálkodás biztosítása.

E tárgy körben egyébként már folytak megbeszélések húsipari vezetőkkel, akik hajlandók egy egyeztetett feltételrendszerben együtt dolgozni.

A lehetőségek tárháza úgyvélem kimeríthetetlen, hiszen jelenleg több a piacon az eladó és egyre kevesebb a jól fizető vevő.

Az egyéb területeken is több lehetőség nyílik a kedvező feltételekre. Minden elkötelezettség nélkül előtárgyalásokat folytattunk több zöldség-gyümölcs nagykereskedővel, valamint a MIRELIT vállalattal a jövőbeni együttműködési formák lehetőségeiről.

Vannak kezdeményezéseink közös marketing politika kidolgozására, melynek eredményeként javíthatnánk a katonai szervezetek eszközellátását.

## **Ezek közül sorolnék fel néhányat a teljesség igénye nélkül.**

Köztudott, hogy központi tárolásra kijelölt raktáraink épületállománya jelentősen leromlott és sok esetben nem felel meg a korszerű tárolási követelményeknek. Egy raktár kivételével nem megoldott a nyáron hűtést igénylő termékek tárolása, ugyanakkor télen fagyásveszély áll fenn. A jelenlegi költségvetési helyzetben azonban elképzelhetetlen, hogy erre pénz jusson pedig az egyéb, mint beázás, padozat, földem problémákat nem is említem. Mégis mit lehetne tenni a jelen körülmények között.

Ismeretes, hogy tárolt készleteink jelentősen csökkentek 45 napról 15 napra és így szabadult fel némi raktár kapacitás, vagy a régi, de nem funkcionáló hűtő tárolókat lehetne felújítani.

A megoldás nagyon kézenfekvőnek tűnik.

A zöldség- gyümölcs felhasználás igen jelentős a MH-en belül és a napi ellátással nincs igazán nagy gond. Az árszóródás viszont igen nagymérvű. A legnagyobb költséget azonban a téli tárolású termékek beszerzése okozza. Nem minden katonai szervezet tudja a szükségletének megfelelő mennyiséget betárolni megfelelő tárolótér kapacitás hiányában, vagy nem áll rendelkezésre elegendő pénzügyi forrás. A bértárolással egybekötött szerződések viszont sok esetben megdrágítják a terméket.

### **A megoldás kettős lehet:**

A központ, szerződéssel biztosítaná a téli tárolású szükségletet és a rendelkezésre álló forgóalpból finanszírozná.

A lekötött termékeket tároltatnánk, - a tárolási költség a kialakított árban már természetesen szerepelne - és az igény szerinti elosztást megszerveznénk. Előzetesen már tárgyaltunk nagy zöldség- gyümölcs forgalmazó cégekkel, akik ezt a fajta megoldást vállalnák.

Hajlandók lennének a várható üzlet fejében közös beruházásokra a raktáraknál, mellyel megoldható lenne ezen termékek fogadása, tárolása, elosztása.

Ebben a felállásban biztosítható egy viszonylag fix ár, garantált minőség, megfelelő tárolás és nem utolsó sorban az ellátás biztonsága. Tu-

dom vannak olyan élelmezési szolgálatok, akinél ez tökéletesen megoldott és vitatkozni fognak a felvetéssel, de össz honvédségi érdekből ezt járhatóbb útnak tartom.

Hasonló igény merült fel a MIRELITT részéről is.

A honvédség nem rendelkezik megfelelő hűtőlánccal és a mélyhűtő kapacitás is rendkívül kicsi és korszerűtlen. Így több esetben le kell mondani a sokszor táplálkozásélettani szempontból korszerűbb és jobb minőségű mirelitt termékekről. Ezeknek a termékeknek központi ellátása jelen körülmények között lehetetlen.

A megoldás itt is kézenfekvő lehet, a MIRELITT-nek az az érdeke, hogy minél nagyobb részt hasítson ki a piacból, lehetőleg olyan területen, ahol megfelelő fizetőképesség is jelen van. Az üzlet reményében ők is hajlandók olyan beruházásra, ami a jövőben növelné forgalmukat.

**Csak vázlatosan, hogy melyek ezek:**

- fagyasztók kihelyezése alakulatokhoz megfelelő forgalom esetén,
- közös hűtőház beruházások a területi élelmezési raktáraknál, mellyel megoldható lenne a központi ellátás, biztosítva ehhez a megfelelő hűtőláncot.

Az eredmény itt is az ellátás biztonsága, minőségellenőrzési lehetőség és ezzel együtt a minőség garantáltsága, kedvezőbb ár elérése.

Úgy gondolom, hogy a lehetőségek tárháza jelenleg kimeríthetetlen.

Egyéb területen is vannak továbblépési lehetőségeink és ezek nem elsősorban csak pénzkérdések.

Egyre több nagy vállalat, sőt multinacionális cég próbál piacot szerezni a honvédségen belül és ennek érdekében minden lehetőséget mozgósít.



Az USA-ban, ahol a hadsereg mint a kormányzati piac része van jelen a piacon, a vállalatok a kormánnyal köthető üzlet reményében bármit megtesznek.

Az üzletek zökkenőmentes lebonyolítása érdekében egyre több vállalat hoz létre kormányzati marketingosztályt. Ezek a vállalatok tudományos módszerrel dolgozzák ki értékesítési politikájukat és elébe mennek a kormány igényeinek.

Hasonló törekvések tapasztalhatók a hazai piacon megjelenő cégek-nél is. A CPC Hungária Knorr termékeivel, a Nestlé, a Maggi termékekkel, vagy a Dán OSCAR szintén leveskészítményekkel - némi tőlünk kapott ötlet alapján - a piac reményében ráknézve kedvező ajánlatot dolgozott ki.

Az ajánlat nem más, mint egy tisztességes verseny biztosítása, melynek révén a legjobb cég, vagy akár több is szállítónk lehetne.

Mindhárom említett cég hajlandó megfelelő forgalom esetén hozzájárulni a katonai szervezetek felszerelési ellátásának javításához. *Csak néhány példa: Asztalterítők, asztali szervizek, éttermi felszerelések, nagyobb mennyiségek után kis konyhai gépek, mikrohullámú sütők, fagyasztók, stb. Elképzelhetőnek tartanám, hogy egy idő után a verseny következtében a szállítók képére formált konyhák, étkezdék kerüljenek kialakításra.*

Állíthatom, hogy az Élelmezési Ellátó Központ a meglévő kapcsolatrendszerével, felkészült szakembereivel képes megfelelni a piac kihívásának.

Meggyőződésem, hogy gazdálkodásunk jelenleg a legáttekinthetőbb. Rendelkezünk megfelelő és bővíthető számítógépes háttérrel, adatbankkal.

**Összességében véleményem szerint nem szétforgácsolni, vagy megszüntetni kell egy jól működő rendszert, hanem erősíteni annak érdekében, hogy az ellátás az eddigiéknél még magasabb szintű legyen, tennénk ezt elsősorban a gazdálkodó szervek érdekében, abból a megfontolásból, hogy a személyi állomány a rendelkezésre álló költségvetési keretből minél színvonalasabb ellátásban részesüljön.**