DIE TAAK VAN DIE AANKOOPBESTUURDER: 'N SKRIFTUURLIKE PERSPEKTIEF

J. Arangies
Departement Bedryfsekonomie
Potchefstroomse Universiteit vir CHO
POTCHEFSTROOM

Abstract

The aim of this article is to approach the task of the buyer (purchasing manager) from a Scriptural perspective. The need for guidance is as old as mankind itself, and varied examples of management and managers are found in the Bible. Purchasing management is a process by which an attempt is made to utilize resources optimally in order to provide in certain needs and to attain certain objectives. Seen in Scriptural perspective, the implicit meaning is that the aims would have to be in line with the context of God's Word and Law, and that one's co-workers should be seen as being creatures of God. Because of God's creational mandate, man has the right to use and implement facets of management, but, as steward of God he has to give account of what he has achieved and what he has done.

1. INLEIDING

Die PU vir CHO staan op die grondslag van die Bybel as die Woord van God en bely dat dié Woord rigtinggewend is vir die hele lewe. In die onderrig en opvoedkundige taak word gestreef na die wetenskaplike toerusting en vorming van die student tot vakkundigheid, roepingsvervulling en diensbaarheid waarin algehele skoling vanuit die Christelike perspektief en waardesisteme sentraal staan. Met die onderrig van Bedryfsekonomie word hieraan meegewerk met die doel om bedryfsleiers te vorm en te lewer wat nie net die vakwetenskap kan bemeester nie, maar ook Christelik-eties koers aan die onderneming se werksaamhede kan gee.

Die Bedryfsekonomie is daardie vakwetenskap wat die onderneming as voorwerp van studie het en veral belangstel in die ekonomiese of doeltreffende funksionering van die onderneming. Hierdie taak staan oorkoepelend bekend as algemene bestuur met spesialiteitsgebiede vir aankoopbestuur, produksiebestuur, mannekragbestuur, inligtingbestuur, finansiële bestuur, die bestuur van eksterne betrekkinge en bemarkingsbestuur. In 'n vroeëre artikel (Arangies, 1987:273-294) in *Koers*, is algemene bestuur Skriftuurlik van nader beskou. In hierdie artikel kom die taak van die aankoopbestuurder aan die orde.

Die doel van alle ekonomiese handelinge is om die beperkte middele van die natuur sodanig deur menslike vernuf te verander en beskikbaar te stel dat die hoogs moontlike behoeftebevrediging daarmee bereik sal word. Om dit te bewerkstellig, moet daardie middele in vorm en gehalte verander word. Dit kan met een of meer stappe uitgevoer word en die aantal stappe waarmee dit geskied, word die produksieomweg genoem. Met elke stap word die betrokke produk nader by die behoefte van die mens aangepas.

Die aankoopafdeling van die onderneming speel hierin 'n besonder belangrike rol en is ook met 'n baie groot verantwoordelikheid belas. Die aankoper het 'n verantwoordelikheid teenoor sy werkgewer om fondse spaarsaam aan te wend en die regte grondstowwe en onderdele aan te koop, maar ook teenoor die verbruiker omdat die effektiwiteit van sy aankope die prys van finale produkte bepaal wat op sy beurt weer gaan bepaal of die individu dit kan bekostig. In die lig hiervan het die werk van die aankoper baie te make met die lewenskwaliteit van die mens se aardse bestaan.

Aankope soos dit namens die onderneming uitgevoer word, kan gedefinieer word as daardie funksie wat daarop gerig is om die produksiemiddele (fisiese items en dienste) wat vir die funksionering van die onderneming benodig word, te verkry deur vir die onderneming gunstige ruilverhoudings op die aankoopmark tot stand te bring (Du Toit, 1979:140). Kortweg kan aankope ook omskryf word as daardie proses waardeur 'n onderneming voorsien word van die goedere en dienste wat dit nodig het om sy doelwitte te kan bereik (Hugo & Van Rooyen, 1990:4). Derhalwe kan aankoopbestuur as 'n groep aktiwiteite beskryf word wat die volgende insluit:

* Die bepaling van die juiste benodigdhede van 'n onderneming met verwysing na die mees ekonomiese kwaliteite en hoeveelhede.
* Die voortdurende soeke na, en opsporing van geskikte leweransiers.
* Die onderhandeling met, asook keuse en evaluering van leweransiers op grond van billike pryse en ander tersaaklike voorwaardes.
* Die plasing van bestellings en die opvolging daarvan ten einde tydige aflewering te verseker.
* Die ontvangs en inspeksie van inkomende goedere aan die hand van gestelde bestellingsvoorwaardes en -norme.
* Die voorraadhouding en -beheer binne die onderneming.

- Die ontwerp en toepassing van stelsels en prosedures om aankooptransaksies administratief te ondersteun.

- Die herwinning van materiaal en/of die afset van onbruikbare voorraad (Hugo & Van Rooyen, 1990:7).

Die doel met hierdie artikel is om die taak van die aankoopbestuurder Skriftuurlik te verantwoord. Daarom word daar nie gepoog om die wetenskap van aankoopbestuur in perspektief te plaas nie. Die taak van die aankoper, en daardeur die aankoopafdeling, het egter so 'n geweldige invloed op die onderneming se doeltreffendheid en sy diens aan die verbruiker, dat dit belangrik is om dit ook vanuit 'n Skrifperspektief te benader.

2. DIE PERSPEKTIEF

Net soos die mens as Christen in sy persoonlike lewe met talle vrae worstel, so is dit ook met die mens in die onderneming, en dus die aankoopafdeling die geval. Vrae soos hoe behoort ek te handel, of wat moet ek hiervan dink, of hoe behoort my gesindheid teenoor my werkgewer of werknemer te wees, is tipiese vrae in die normale gang van 'n onderneming. Om hierdie vrae te beantwoord, het 'n mens norme nodig - norme wat die riglyne vir jou gesindheid en handelswyse moet wees. Hoewel daar 'n groot verskeidenheid norme is, kan daar van die liefdeswet gepraat word as die grondnorm van die Christelike lewe. Hierdie liefdesgebod is deur Christus kort opgesom as liefde tot God en liefde tot jou naaste.

As Christen moet en kan 'n mens die Skrif as die basis vir jou norme beskou en gebruik. Daar moet rekening gehou word met die openbaringskarakter van die Skrif. God is die Skepper van alle dinge, maar is self ongeskape. Hy is van niks afhanklik nie, maar die skepping is in alles van Hom afhanklik, en Hy openbaar Hom aan die mens deur sy skepping en deur sy Woord. Die skepping is die maaksel van God se hande en is deur God in aanskyn geroep deur sy magswoord. Die skepping self bestaan uit 'n verskeidenheid dinge, en God regeer en heers oor die geskape dinge deur die wette wat Hy daarvoor gegee het. Kennis van die bedryfsekonomie word gevorm in die lig van die Skrif en die Skrif is ook 'n kenbron vir die wetenskaplike. Dit bevat waarhede en norme wat van beslissende betekenis vir die wetenskap is, en wat rigting en leiding aan mense gee (Stoker, 1941:41).

Gesien vanuit die werklike skopus (die eintlike bedoeling) van die Skrif en die Skrifgesag moet gestel word dat die Bybel as gesaghebbende Woord van God aan ons gegee is *nie* om ons 'n duisend-en-een wetenswaardighede mee te deel nie. Die Bybel

is nie gegee om honderde jare vooruit allerhande 'uitvindsels' van die mens van môre te voorspel nie. Ook is dit nie gegee om bloot wetenskaplike gegewens te verstrek nie. Vanuit die primêre doel van die Skrif en vanuit die gevolglike gerigtheid van die Skrifgesag, blyk dit dat die Bybel nie aan ons gegee en nie deur ons gehanteer mag word as 'n wetenskaplike handboek (in die sin van 'n enkelvoudige, regstreeks-afleibare handboek) oor ander sake as dit wat binne die skopus van die Skrif en die Skrifgesag val nie.

Aan die ander kant mag egter ook nooit gesê word dat die wetenskap of kuns of politiek of die bedryfsekonomie neutrale gebiede is waaroor God se Woord niks te sê het nie, veral nie in die wetenskaplike besinning daaroor nie. Ons bely immers dat God Hom in sy Woord gesaghebbend so openbaar dat Hy geëer moet word as die God van die ganse skepping; en ook dat God in sy Woord sy wil aan ons openbaar as reël en beginsel vir ons lewe hier en nou in *al* die fasette daarvan (Coetzee, 1984:23-25). Met hierdie uitgangspunt in gedagte, berus die perspektief waarvan in hierdie stuk gepraat word op Skrifperspektiewe, relevante Skrifwaarhede en die Christelike bedryfsetiek.

3. BASIESE DOELWITTE VAN DIE AANKOOPAFDELING

Net soos dit nodig is om krities in die lig van die Skrif na die doelwitte van die onderneming te kyk, moet dit ook met die besondere doelwitte van die aankoopafdeling gebeur. Hierdie doelwitte moet in pas met God se Woord wees, tot eer en verheerliking van sy naam strek en nie tot die benadeling van jou naaste aanleiding gee nie. Die doel is ook bepalend vir die 'dade' van 'n persoon of 'n afdeling en die middele of tegnieke wat gebruik gaan word om by die doel uit te kom.

Die eerste doelwit is om die gladde funksionering van die onderneming of fabriek deur toedoen van 'n voldoende en ononderbroke invloei van goedere en/of dienste te verseker. Die Bybelse perspektief hierin is dat die doelwit van doeltreffende funksionering bereik moet word op 'n eerlike, regverdige en billike wyse sonder om iemand of iets daardeur te benadeel of te vernietig.

Die tweede doelwit is om goedere en dienste van die vereiste kwaliteit mededingend en teen die laags moontlike koste aan te koop en sodoende die beste waarde vir die onderneming te beding. Bedinging wat 'n gunstige effek op koste en gevolglik op die uiteindelike verkoopprys het, behoort deur die onderneming na die verbruiker deurgegee te word.

Die derde doelwit is om met inagneming van veiligheids- en ekonomiese oorwegings,

voorraadverliese en die belegging in voorrade tot 'n minimum te beperk. In belang van die verbruiker is dit belangrik, want onnodige verliese en koste kan hom net nadelig tref.

Die vierde doelwit is om voortdurend betroubare alternatiewe voorsieningsbronne op te spoor en te ontwikkel. Dit vorm deel van die algemene toekomsbeplanning van die onderneming en uit paragraaf 4.1 is dit duidelik dat die Christen-aankoopbestuurder 'n besondere plig en verantwoordelikheid ten opsigte van beplanning het.

In die vyfde plek word gestreef om goeie en blywende verhoudings met betroubare leweransiers te bewerkstellig. Belangrik is die feit dat hierdie goeie verhoudings nie deur middel van omkopery en bedrog bewerkstellig mag word nie.

Sesdens word gestrewe om gesonde samewerking en koördinasie met alle ander afdelings van die onderneming in die hand te werk. Die beeld van die een liggaam met baie lede (1 Kor. 12:12) is ook hier van toepassing. Die sukses van die onderneming hang nie nét van die aankoopafdeling af nie, maar van alle ander afdelings van die onderneming.

Die laaste doelwit is om bekwame en gemotiveerde personeel op te lei, te ontwikkel en te behou. Hierdie doelwit kan alleen bereik word solank erkenning aan die Bybelse perspektief gegee word dat die mens die kroon van die skepping is.

4. DIE TAAK VAN DIE AANKOOPBESTUURDER EN -AFDELING

4.1 Algemene bestuurstake

Die algemene bestuurstake van die aankoopbestuurder behels die volgende:

* *Beplanning* is noodsaaklik om te verseker dat die bestuurder nie die afdeling (en daardeur die onderneming) op 'n afgrond laat afstuur nie. Om verantwoording te kan doen, moet daar vooraf eers baie deeglik beplan word. Die Christen moet altyd verantwoordelik optree.

* *Organisering* skep orde en gee koers en inhoud aan mense se take. Dit verwyder alle twyfel oor wat hulle moet doen en baken hul pligte en verantwoordelikhede presies af. Rekening moet egter gehou word met mense se talente sodat die inhoud van take nie oor- of onderskat word en die werker as gevolg daarvan moedeloos gemaak word nie. Dit is ook die aankoopbestuurder se taak om arbeidsvreugde, vir sover dit van hom afhang, met die daarstelling van sy departementele

volkome samewerking sal wees en die bereiking van die doelwitte van sy afdeling en onderneming daardeur vergemaklik en verbeter kan word. As een persoon uit pas is, gaan die hele onderneming daaronder ly. As die onderneming nie sy doelwit bereik nie, gaan die verbruiker daaronder ly (1 Kor. 12:26).

* Die Christen-aankoopbestuurder is besig met ampswerk. Deur middel van *dissiplinering* is hy met sy koninklike taak besig - besig om te stry teen die mag van die sonde. Oral waar hy die werking van die sonde gewaar, moet hy daarteen 'n stryd voer sodat die koningskap van Christus geproklameer kan word (Arangies, 1987:278-289).

4.2 Besondere verantwoordelikhede van die aankoopafdeling

Voordat aandag aan die besondere take van die aankoopafdeling gegee word, is dit vir die beter toeligting daarvan en die perspektief daarop, nodig om vooraf na die besondere verantwoordelikhede van die aankoopbestuurder en -afdeling te kyk. Hierdie sake gee 'n besondere inhoud en patroon aan die eintlike taak van die aankoopafdeling.

4.2.1 Rentmeesterskap

As in gedagte gehou word dat in die geval van vervaardigingsondernemings die grondstofkoste meer as 60% van die omset uitmaak, en in die geval van klein- en groothandelsondernemings gemiddeld 77% en 80% van die inkomste uit verkope aan aankope bestee word, is dit duidelik dat besondere rentmeesterskap van die aankoper geëis word (Hugo & Van Rooyen, 1990:15). Die eienaars en bestuurders van ondernemings, en die persone van wie kapitaal versamel word, moet altyd in gedagte hou dat God die Skepper en Onderhouer van alle middele is, en in wese die enigste eienaar van alles is. Hieruit volg noodwendig die gevolgtrekking dat alles wat die onderneming besit, van God ontvang is (1 Kor. 4:7).

Hoewel God dus alléén die volstrekte eienaar van alles is en oor alles onbeperkte gesag uitoefen, het Hy die mens tog as rentmeester oor sy besittings aangestel. 'n Rentmeester is iemand wat oor die besittings van die eienaar aangestel is en beheer daaroor het. Rentmeesterskap impliseer vrye beheer in die sin dat hy self ook inisiatief moet neem en moet besluit wat om in bepaalde situasies te doen want alles word nie in die fynste besonderhede aan hom voorgeskryf nie. Die beheer van die rentmeester oor die besittings van die eienaar is egter ook 'n verantwoordelike beheer, in die sin dat hy van sy doen en late aan die eienaar(s) verantwoording moet doen. Die

rentmeester moet veral daarteen waak dat hy nie sy posisie gebruik (misbruik) om homself te verryk nie; hy moet in die eerste plek help om die eienaar se belange te dien (Du Bruyn, 1977:1).

Soberheid in die belegging van kapitaal in die onderneming, sowel as die aanwending daarvan deur die aankoper is van groot belang. Soberheid is 'n innerlike lewenshouding waardeur die mens in die besteding van geld matigheid en selfbeheersing aan die dag lê en afwysend staan teenoor onnodige luukse en spandabelrigheid. Daarom is soberheid en 'n gesindheid van vergenoegdheid en tevredenheid ten nouste aan mekaar verbonde: ook is hierdie ingesteldheid onafskeidbaar verbonde aan die rentmeesterskap van die mens wat hy van God as roeping en opdrag ontvang het.

4.2.2 Winshefboomeffek

'n Baie belangrike punt, wat heel dikwels vergeet word of waarvan baie aankopers dalk onbewus is, is die feit dat elke besparing wat die aankoper kan beding 'n direkte vermindering van die verkoopprys van die produk tot gevolg kan hê. Hieruit spruit 'n uiters kontensieuse saak voort, naamlik die vraag of die onderneming die voordeel van so 'n besparing na die verbruiker moet deurgee. Iemand met 'n gewete sal dit doen - die uitbuiter sal nie. Die Christen-aankoper moet die belange van sy naaste op sy hart dra en daarom sal hy alles in sy vermoë doen om sy aankope so te doen dat hy daardeur 'n laer prys vir die verbruiker kan verseker.

4.2.3 Invloed op doeltreffendheid

Die aankoopfunksie is vir die deurlopende voorsiening van insette vir die onderneming verantwoordelik. As die aankoper dus nie sy werk doeltreffend verrig nie, sal dit die ander afdelings, soos byvoorbeeld bemarking en produksie, nadelig tref. Dit sou beteken dat die aankoper sy medebestuurders in die onderneming benadeel, maar ook dat hy die middele wat aan hom toevertrou is nie na die beste van sy vermoë aangewend het nie.

Vir hierdie besondere verantwoordelikheid van die aankoopafdeling vind ons 'n besonder toepaslike Skrifwaarheid in 1 Kor. 12:12-26. Hierdie Skrifgedeelte beklemtoon die feit dat die onderneming nie net uit een afdeling nie, maar uit baie bestaan. Geeneen van die afdelings kan om watter rede ook al as verhewe bo die res beskou word nie, of 'n ander een as onbelangrik ag nie. Saam vorm hulle 'n eenheid en elkeen se bydrae is noodsaaklik vir die sukses van die *hele* onderneming. Die aankoopafdeling lê die fondament, die eerste steen op pad na die finale doelwit. As hierdie afdeling

swak gebou het, is die res ook swak. Van 'n swak en minderwaardige grondstof kan nie 'n goeie finale produk vervaardig word nie. As die skrynwerker sy tafel met dennehout begin, kan die finale produk tog nie van stinkhout wees nie. Van doringstruike pluk 'n mens mos nie vye nie, en van 'n doringbos oes jy ook nie druiwe nie (Luk. 6:44).

4.2.4 Die etiese aspek

Die aankoopbestuurder bevind hom in 'n sterk en magtige bedingingsposisie wat hy tot sy eie voordeel of tot nadeel van die onderneming, die verbruiker of die land as geheel kan misbruik. Dit mag nie gebeur nie; te meer vir die Christen-aankoper. Daar is altyd druk op aankopers van die kant van leweransiers om geskenke of ander voordele te aanvaar ter versagting of oorreding of om die persoon doelbewus daarmee om te koop. 'n Hele aantal aspekte is hier ter sprake (vgl. in hierdie verband Heinritz & Farrell, 1981:389):

* Die aanvaarding van geskenke of monsters van items sonder betaling.
* Persoonlike verskaffing van 'n leweransier se goedere aan die aankoper teen 'n spesiale prys.
* Uitnodigings na etes of ander vermaaklikheid.
* Bevoordeling van 'n leweransier waarin die aankoopbestuurder 'n finansiële belang het.
* Die aanbod van 'n leweransier se verteenwoordiger om 'n deel van sy kommissie aan die aankoper te laat toekom indien die bestelling by hulle geplaas word.

Die Skrif is baie duidelik en skerp oor omkopery en dit raak die omkoper, die persoon wat omgekoop word sowel as die wyere implikasies daarvan vir die onderneming en sy klandisie (Eks. 23:8, Deut. 27:25, 1 Sam. 8:3, Spr. 17:8,23, Jes. 33:15). Die praktyk van omkoop benadeel mense en dit laat sake skeefloop (Eks. 23:8). Mense wat sulke geskenke aanvaar, kan nie aanspraak maak op God se seën nie (Deut. 27:25). Hulle verryk hulleself ten koste van ander en laat hulle gevolglik nie lei deur die ware feite nie en kan dus nie die beste transaksie in belang van die onderneming beklink nie (1 Sam. 8:3). Dis slegs mense wat nie in God glo nie wat sulke geskenke aanbied, want hulle glo dit het towerkrag en sal hulle saak regmaak (Spr. 17:8,23). Die persoon wat dit *nie* aanvaar nie, sal sy woonplek in die hoë berge hê, sy skuilplek sal 'n rotsvesting wees (Jes. 33:15).

Die hele doel van 'n aankoopbeleid moet tog wees om te probeer verseker dat daar met alles wat gedoen word altyd probeer sal word om so op te tree dat dit tot die beste voordeel van die onderneming sal strek. Daarmee saam word egter ook onmiddellik bedoel dat die optrede nie van so 'n aard sal wees dat ander partye en persone onregverdiglik benadeel sal word nie. Dit beteken dat daar altyd onder alle omstandighede eerlik, reg en regverdig opgetree moet word.

Omdat mense se lewens- en wêreldbeskouing asook hul godsdienstige oortuigings verskil, sal daar ook noodwendig 'n verskil in hul siening oor sake soos eerlikheid, reg en regverdigheid wees. Die vertolking hiervan hang ook verder daarvan af hoe fyn 'n persoon se gewete ingestem en ingestel is. Vir party mense is slegs 'n vae skynsel van reg ook reg en vir ander is die halwe waarheid heeltemal aanvaarbaar. Daarom is dit moontlik dat twee persone in dieselfde onderneming dieselfde beleidsaspek verskillend kan vertolk en toepas.

Die korrekte toepassing van aankoopbeleid het 'n baie sterk etiese inslag. Die Potchefstroomse Universiteit vir CHO stel hom dan ook in hiérdié verband op die grondslag van die gereformeerde etiek deur die bestudering van die geopenbaarde wil van God met betrekking tot die mens se handel en wandel. Sodoende word die besondere openbaring bestudeer om by die lig daarvan die goed of sleg van die mens se dade te bepaal. By die goed-of-sleg-dimensie van 'n mens se handeling word die vraag gevra wanneer 'n daad goed is. Hierop antwoord die Heidelbergse Kategismus soos volg: 'n daad is goed wanneer dit uit 'n ware geloof volgens die wet van God en tot sy eer geskied.

4.2.5 Slegte praktyk.

Slegte praktyk is 'n onderwerp wat nou aansluit by die voorafgaande. Dit is aan die orde as 'n aankoper in sy onderhandeling met 'n leweransier oor die prys voorgee dat hy geweldig baie eenhede wil aankoop maar reeds weet dat hy slegs enkele produkte sal koop; of hy vra tenders by baie leweransiers met die hoop dat een 'n fout sal begaan sodat hy dit kan uitbuit; of hy oorreed 'n leweransier om vir hom 'n produk te ontwikkel en koop dit dan by heel 'n ander persoon; of hy plaas baie druk op 'n leweransier om sy leweringsdatum te vervroeg as die aankoper self 'n fout met sy skedulering gemaak het, of hy verskaf misleidende inligting aan 'n leweransier om sodoende sy produk teen 'n laer prys te kan koop (Van der Merwe & Arangies, 1984: 354). Hierdie praktyke, wat grens aan openlike bedrog, hoort nie tuis en het geen plek in die optrede van die aankoper nie. Daarom is dit nodig dat hieroor 'n baie streng en uiters duidelike beleid geformuleer moet word. Die onderneming, wat op langtermynoorlewing ingestel is, kan nie bekostig dat sy aankoopafdeling en -personeel hulle aan

diê soort wanpraktyke skuldig maak nie. Die aard en omvang van die beleid behoort sodanig te wees dat alle vorme van slegte praktyk aan bande gelê sal word. Hierin moet die aankoopbestuurder in sy amp as koning (wat veg teen die sonde) sterk op die voorgrond tree.

4.3 Besondere bestuurstake van die aankoopafdeling

4.3.1 Koop die regte benodigdhede

Die aankoop van die regte benodigdhede kan slegs geskied as die aankoper, deur middel van beplanning en deeglike navorsing, hom vergewis het van wat werklik beskikbaar is - plaaslik sowel as internasionaal. Korrekte en verantwoorde aankope vereis ordelike, sistematiese en verantwoordelike optrede voordat 'n persoon met 'n werklik rein gewete voor God, sy werkgewer en sy medemens kan sê dat hy die regte grondstof (produk) vir die onderneming aangekoop het. Daar rus 'n groot verantwoordelikheid op die aankoper, veral as verder in gedagte gehou word dat die aard en bruikbaarheid van die finale produk primêr afhang van die grondstof waarmee begin word. Die verbruiker, wat uiteindelik die produk gaan koop en die prys daarvoor gaan betaal, het geen beheer oor die doelmatigheid en prys daarvan nie. Daarom beroep hy hom op die aankoper om so op te tree dat hy, die verbruiker, rus in sy gemoed kan hê.

Vir die Christen-aankoper sal hierdie saak (en dergelike wat nog volg) van groot belang wees. Omdat hy sy naaste se belang op die hart dra en altyd bewus moet wees van die feit dat hy in die eerste plek aan God verantwoording moet doen van sy werk hier op aarde, sal hy noodwendig sy taak met 'n heel unieke ingesteldheid benader.

4.3.2 Koop die regte hoeveelheid

Wanneer te veel of te min aangekoop sou word, sal dit 'n nadelige effek hê op die koste van die produk, die wins van die onderneming en die finale prys wat die verbruiker moet betaal. Omdat die Christen moet waak oor die belange van sy naaste, mag die aankoper nie koud staan teenoor die finale verbruiker nie. Die verantwoordelike en gelowige aankoper sal hom dus nooit kan losmaak of koud staan ten opsigte van die effek wat sy goeie of slegte berekening op die prys van die finale produk, en dus die gerief van die verbruiker gaan hê nie.

As hy te min koop, kan dit beteken dat die produksie aan bande gelê word wat 'n hele kettingreaksie kan aktiveer: ekstra koste gaan onstaan wat die produksiekoste verhoog, die wins affekteer, die verkoopprys verhoog en beteken dat die verbruiker nog

minder met sy maandelikse verdienste kan koop. As hy te veel koop, beteken dit dat geld renteloos in oorbodige voorraad opgesluit lê (wat 'n kostefaktor is), of dat die voorraad kan verouder of uitgedien raak. Ook dit het 'n nadelige effek op koste, verkoopprys, wins en die beursie van die verbruiker.

Prinsipieel beskou, behoort die onderneming nie die koste as gevolg van swak bestuur na die verbruiker deur te gee nie. Hierdie koste moet hy vir sy eie rekening neem en dit behoort dus teen sy eie winste afgeskryf te word.

4.3.3 Koop die regte kwaliteit

Die kwaliteit van die finale produk is direk afhanklik van die kwaliteit van die grondstof. "Van doringstruike pluk 'n mens mos nie vye nie en van 'n doringbos oes jy ook nie druiwe nie" (Luk. 6:44). As die kwaliteit van die grondstof nie op standaard is nie, sal die finale produk dit ook nie wees nie. Daarom is dit nodig dat die aankoper moet weet wat sy aksie vir die onderneming en die verbruiker tot gevolg sal hê. Kwaliteit, wat in die eerste plek sy verantwoordelikheid is, het 'n groot invloed op alles wat na die aankoop van die grondstof gaan volg. Hierdie deel van sy taak belig weer eens die aankoper se verantwoordelikheid. Die aankoper as Christen is en bly sy broeder se hoeder. Hy kan en mag hom nie hiervan losmaak of distansieer nie; hy is Christen Sondag by die kerk maar ook Maandag by die werk.

4.3.4 Koop van die regte leweransier

Die keuse van die regte leweransiers is baie belangrik maar dit is en bly 'n baie moeilike taak. Daarom sal die verantwoordelike en pligsgetroue aankoper soveel meer moet doen as 'n onverantwoordelike en gewetenlose persoon. (Ons gee nie voor dat alle ongelowiges onbetroubaar en onverantwoordelik in hul dagtaak is nie, maar wil wel sê dat die ongelowige hom nie laat pla deur die feit dat elke mens uiteindelik voor God vir sy dade verantwoording sal moet doen nie.) Daar is baie faktore wat 'n rol speel en 'n effek het en dus oorweeg moet word voordat 'n aankoper werklik kan sê dat hy die regte leweransier gekies het.

Net soos in die vorige paragrawe het die keuse van 'n leweransier effek op pryse, koste, die kwaliteit van die produk, die kontinuïteit en besetting van die fabriek en dus die prys wat die verbruiker uiteindelik moet betaal; daarom sal die Christen-aankoper se benadering sowel as sy onderhandelinge en bedinging uniek wees. Die beginsel van leef en laat leef en doen aan jou naaste wat jy aan jouself gedoen wil hê, behoort voorop te staan. Hierdie instelling kan nie dieselfde wees as dié van 'n persoon wat

niks vir sy naaste omgee nie en ook nie weet (of wil weet nie) van God en sy gebod nie.

4.3.5 Koop teen die beste prys

Die prys van die grondstof is bepalend vir die prys van die finale produk. Die belangrikheid en omvang hiervan word beklemtoon deur die feit dat die koste van aangekoopte goedere min of meer die volgende persentasies van die finale produk se prys uitmaak:

Vervaardiging	-	+ 60%
Groothandel	-	+ 80%
Kleinhandel	-	+ 77% (Hugo & Van Rooyen, 1990:15).

'n Mens moet daarteen waak om jou blind te staar net teen prys alleen want tussen die prys, die regte grondstof, hoeveelheid, kwaliteit en leweransier is daar 'n besondere verwantskap. Die aankoopprys bly egter die enkele grootste faktor wat die verbruikersprys bepaal. As die aankoper 'n Christen is, sal die behoeftes van die massa mensdom, wat wissel van 'n groot persentasie arm en behoeftiges tot 'n klein persentasie rykes, hom met groot erns aangryp. Hoeveel belangriker word hierdie oorweging nie as dit gaan om noodsaaklike lewensmiddele soos brood, melk, pap en 'n kombers om onder te slaap nie.

4.3.6 Lewering op die regte tyd

Met die voorafgaande afgehandel, kan die aankoper nog nie die deur van sy gewete toemaak nie. Al die voorafgaande is van nul en gener waarde as die aangekoopte goed (goedere, grondstof, onderdele) nie die onderneming betyds bereik sodat dit betyds aan die verbruiker besorg kan word nie. Die verantwoordelike aankoper sal alles in sy vermoë doen om te verseker dat die goedere betyds gelewer sal word. Dit sal hy doen omdat dit in belang van sy aardse werkgewer en sy naaste (die verbruiker) is, en omdat hy uiteindelik (in die finale fase) aan God verantwoording verskuldig is (Arangies, 1988:34).

4.4 Etiese kode

Enige professie wat sy roeping met waardigheid, eerlikheid en regverdigheid wil volvoer en die agting van alle mense wil verkry en behou, het geen ander keuse as om met jaloersheid te waak oor die doen en late van diegene wat deel van daardie

organisasie te bevorder.

* Deur middel van *bevelvoering* sit die aankoopbestuurder die aktiwiteite van sy afdeling aan die gang en hou dit aan die gang om te verseker dat die uitvoering van die aankooptaak so doeltreffend moontlik sal geskied. Daarvoor word hy met toepaslike afgeleide gesag (alle gesag berus by God) beklee en kan hy verantwoording eis van diegene wat onder hom werk. Die uitoefening van gesag en die eis van verantwoording moet altyd in liefde, billikheid en regverdigheid geskied (soos Christus dit met ons doen).

* Die sondige natuur van die mens en die gebroke werklikheid waarvan die onderneming deel is, maak dit noodsaaklik dat bestuurders *beheer* oor die werksaamhede van werknemers moet uitoefen. Die Christen-aankoper behoort vanuit 'n Bybelse perspektief eintlik 'n verantwoordelike mens en pligsgetroue werker te wees, wat baie daartoe kan bydra om die bestuurder se beheertaak te vergemaklik. Nogtans moet hy presies weet waarvolgens en hoe sy prestasie beoordeel sal word. By die waarneming en meting van die persoon se prestasie moet eerlik en regverdig te werk gegaan word. In alle opsigte moet daar reg bereken en reg geweeg word (Arangies, 1987:285).

* *Besluitneming* behels die keuse van die mees geskikte manier van optrede om 'n spesifieke probleem op te los of te hanteer nadat verskillende alternatiewe moontlikhede bewustelik oorweeg is. In die lig van die besondere take van die aankoopbestuurder, naamlik om te sorg vir die regte grondstof in die regte hoeveelheid en kwaliteit, gekoop van die regte leweransier teen die regte prys vir lewering op die regte tyd en plek, is dit duidelik dat die regte besluitneming hoë eise aan sy verantwoordelike optrede gaan stel. Deur sy toedoen is daar baie op die spel vir sy afdeling, die hele onderneming en die verbruiker wat sy naaste is.

* Waar mense as 'n groep moet saamwerk, is goeie *kommunikasie* 'n belangrike voorvereiste vir die suksesvolle afhandeling van opdragte en dus vir die bereiking van doelwitte. Die aankoopbestuurder mag nie toelaat dat swak kommunikasie die onderneming, en daardeur die verbruiker, benadeel nie.

* Die *motivering* van ondergeskiktes hang in die eerste plek van die aankoopbestuurder self af. Hy moet iemand wees wat in daad en voorbeeld die pas sal aangee, wie se ja ja en nee nee is, en wat regverdig en billik in sy optrede moet wees.

* Deur middel van goeie *koördinering* moet die aankoopbestuurder die werk van sy ondergeskiktes harmoniseer en in ooreenstemming met mekaar bring sodat daar

beroepsgroep uitmaak nie. Om mense saam te kan bind, hul optrede te kan rig, 'n gemeenskaplike doel na te streef en om afdwalendes tot orde te kan roep, is so 'n etiese gedragskode nodig. Die doel daarvan is om onder andere in te lig en leiding te gee, om sekere gegewe standaarde te handhaaf, om die effektiwiteit van die beroepsgroep te verhoog, om samewerking te verbeter en te bevorder, om orde te skep, om eenvormige optrede te bevorder, om gedrag op peil te bring en om te tug en te dien as leidraad vir die tug. Die Potchefstroomse Universiteit vir CHO, en spesifiek die departement Bedryfsekonomie, beywer hom vir die daarstelling van Christelike etiese gedragskodes vir aankopers. As dit op skrif gestel is en as basis vir optrede aanvaar word, kan dit die regte koers aandui en ook sterk vormende waarde hê. Die Aankopersinstituut van Suid-Afrika beskik wel oor 'n etiese kode, maar dit is nie Skrifgefundeerd nie (Fearon & Hamilton, 1980:91).

5. SAMEVATTING

Die taak van die aankoopafdeling is daarop gerig om die produksiemiddele wat vir die funksionering van die onderneming benodig word te verkry deur vir die onderneming gunstige ruilverhoudings op die aankoopmark te beding. Dit hou in die aankoop van die regte grondstof, in die regte hoeveelhede en kwaliteit, van die regte leweransier, teen die regte prys vir lewering op die regte tydstip. Indien enige een van hierdie vereistes nie nagekom word nie, het dit 'n nadelige effek op die onderneming se koste en daarom ook op die lewenskwaliteit van die verbruiker. Omdat die onderneming 'n besondere sosiale en Christelike verantwoordelikheid teenoor die mens (die naaste) het, plaas dit 'n besondere verantwoordelikheid op die skouers van die aankoopbestuurder wat eintlik namens die verbruiker 'in die voorste linie veg' as dit gaan om sy stryd om die koste laag te hou, inflasie te bekamp en sy lewenskwaliteit te verbeter.

Om dit te kan doen, moet die algemene take van enige bestuurder (beplan, organiseer, bevelvoer, beheer, besluitneming, kommunikasie, motivering, koördinering en dissiplinering) noukeurig verrig word. In die geval van die aankoopbestuurder gaan dit met besondere verantwoordelikhede gepaard. Sy rentmeesterskap word baie sterk beklemtoon in die lig van die feit dat aankope op reusagtige bedrae kapitaal (middele) beslag lê. Soberheid in die belegging van kapitaal in die onderneming en die aanwending daarvan deur die aankoper, is van besondere Skriftuurlike belang. Die feit dat die aankoper se besparings 'n direkte bydrae tot die winste van die onderneming lewer en die verkoopprys kan verlaag, plaas 'n groot premie op sy werk en 'n ernstige besinning oor die vraag hoe dit na die verbruiker (naaste) deurgegee moet word. Die grondstof wat hy aankoop, het 'n deurslaggewende invloed op die sukses van die onderneming (en op elke ander afdeling van die onderneming) en die lewenskwaliteit van die verbruiker. Hierdie feit vereis dat die Christen-aankoopbestuurder alles in sy vermoë

moet doen om net sy beste te lewer omdat almal moet voortbou op die fondament wat hy gelê het. Daar is altyd groot druk op hom van die kant van sommige leweransiers vir die aanvaarding van geskenke of ander voordele om hom te oorreed of 'om te koop' of juis van hulle te koop. Omkopery en omkoopgeskenke word met ernstige vermaning deur die Skrif verbied en veroordeel. Slegte praktyk, wat grens aan openlike bedrog, hoort nie tuis en het geen plek in die optrede van die aankoper nie. Hierin moet die aankoopbestuurder in sy amp as koning veg teen die sonde deur dit met woord en daad teë te gaan.

6. BIBLIOGRAFIE

ARANGIES, J. 1987. Die taak van die bestuurder. *Koers*, 52(3):273-294.

ARANGIES, J. 1988. Ondernemingsbetuur: 'n Christelike beskouing. Potchefstroom : Wesvalia.

COETZEE, J.C. 1984. Die Skrif en die wetenskap: Hermeneutiese reëls. (Wetenskap en woord). Potchefstroom : PU vir CHO.

DE BRUYN, P.J. 1977. Soberheid in ons geldbesteding. IBC studiestuk nommer 117. Potchefstroom : PU vir CHO.

DU TOIT, C.M. 1979. Fundamentele Bedryfsekonomie. Durban : Butterworth.

FEARON, H.E. & HAMILTON, K. 1980. Purchasing in South Africa. Johannesburg : McGraw-Hill.

HEINRITZ, S.F. & FARRELL, P.V. 1981. Purchasing: Principles and applications. Englewood Cliffs . Prentice-Hall.

HUGO W.M.J. & VAN ROOYEN, D.C. 1990. Aankope en materiaalbestuur. Beginsels in perspektief. Pretoria : Van Schaik.

STOKER, H.G. 1941. Die grond van die sedelike. Stellenbosch : Pro Ecclesia.

VAN DER MERWE, W.J.C & ARANGIES, J. 1984. Aankoopbestuur. Potchefstroom : Wesvalia.

6. BIBLIOGRAFIE