



BUDAPESTI CORVINUS EGYETEM
VÁLLALATGAZDASÁGTAN INTÉZET
VERSENYKÉPESSÉG KUTATÓ KÖZPONT

Juhász Péter - Tátrai Tünde - Csáki Attila:

A MAGYAR VÁLLALATOK ELEKTRONIKUS BESZERZÉS IRÁNTI NYITOTTSÁGA

VERSENYBEN A VILÁGGAL 2004 – 2006
GAZDASÁGI VERSENYKÉPESSÉGÜNK VÁLLALATI NÉZŐPONTBÓL
CÍMŰ KUTATÁS

37. sz.
műhelytanulmány

VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁSOK MŰHELYTANULMÁNY-SOROZAT

<http://www.vallgazd.hu>

<http://www.competitiveness.hu>

versenykepesseg@uni-corvinus.hu

T: 482 5903 Fax: 482 5859

Juhász Péter - Tátrai Tünde - Csáki Attila: A magyar vállalatok elektronikus beszerzés iránti nyitottsága című tanulmánya a VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁS CÍMŰ MŰHELYTANULMÁNYSOROZAT

37. számú kötete.

2006. március

A tanulmány szakmai tartalma a forrás megjelölésével és a hivatkozási szokások betartásával felhasználható és hivatkozható.

Tartalomjegyzék

ÖSSZEFOGLALÓ.....	4
SUMMARY	5
2. KÉRDÉSFELTEVÉSEINK	6
3. A TÉMÁHOZ KAPCSOLÓDÓ FELMÉRÉSEK.....	7
3.1. MAGYARORSZÁG	8
3.2. KITEKINTÉS AZ EURÓPAI UNIÓRA	10
4. ELEMZÉS A VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁS ADATAI ALAPJÁN	13
4.2.1. Alapváltozók	14
4.2.2. Csoportképzés.....	15
4.2.3. Tulajdonosi szerkezet.....	19
4.2.4. Pénzügyi stratégia és mutatók.....	20
4.2.5. Partnerkapcsolatok.....	21
4.2.6. Termelés és szolgáltatás	21
4.2.7. Programok.....	22
4.2.8. Beszerzési és értékesítési piacok.....	24
4.2.9. Beszállítóval való kapcsolathoz kötődő befektetés	25
4.2.10. Informatikai rendszerek, informatikai stratégia	26
4.2.11. Egyes tevékenységek fontossága.....	28
5. ÖSSZEFOGLALÁS.....	29
6. TOVÁBBLÉPÉS A KUTATÁSBAN.....	32
IRODALOMJEGYZÉK.....	33

Ábrák jegyzéke

1. ÁBRA: INTERNET - PENETRÁCIÓ ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON ÉS AZ 5 LEGFEJLETTEBB EU TAGÁLLAMBAN .	9
2. ÁBRA: VÁLLALATI INTERNETES HONLAPOK ELTERJEDTSÉGE MAGYARORSZÁGON ÉS AZ 5 LEGFEJLETTEBB EU TAGÁLLAMBAN.....	10
3. ÁBRA: ERP RENDSZEREK HASZNÁLATA AZ EU-BAN	11
4. ÁBRA: ONLINE BESZERZÉS ÉS SZÁLLÍTÓ-VEVŐ INTEGRÁLT KAPCSOLAT.....	12

Táblázatok jegyzéke

1. TÁBLÁZAT: LEÍRÓ STATISZTIKÁK	15
2. TÁBLÁZAT: KORRELÁCIÓSZÁMÍTÁS	16
3. TÁBLÁZAT: KOMMUNALITÁSOK.....	17
4. TÁBLÁZAT: MAGYARÁZOTT ÖSSZES VARIANCIA	17
5. TÁBLÁZAT: ROTÁLT KOMPONENS MÁTRIX	17
6. TÁBLÁZAT: VÉGSŐ KLASZTERKÖZÉPPONTOK.....	18
7. TÁBLÁZAT. KLASZTERÁTLAGOK.....	18
8. TÁBLÁZAT: A KÜLFÖLDI TULAJDON ÁTLAGOS MÉRTÉKE AZ EGYES CSOPORTOKBAN	19
9. TÁBLÁZAT: ANOVA TÁBLA	20
10. TÁBLÁZAT: LEÍRÓ STATISZTIKÁK.....	20
11. TÁBLÁZAT. ANOVA TÁBLA	21
12. TÁBLÁZAT: LEÍRÓ STATISZTIKA	21
13. TÁBLÁZAT: RÉSZVÉTEL AZ EGYES PROGRAMOKBAN.....	22
14. TÁBLÁZAT: A BESZERZÉS CENTRALIZÁCIÓJA	26
15. TÁBLÁZAT: INFORMATIKAI KIADÁSOK ARÁNYA AZ ÁRBEVÉTELHEZ VISZONYÍTVA.....	27
16. TÁBLÁZAT: INFORMATIKAI STRATÉGIA.....	27

Összefoglaló

A Versenyképesség Kutató Központ 2004-ben a „Versenyben a világgal 1995-97.” kutatási program és az 1999-es vállalati versenyképességi kérdőíves felmérés hagyományait folytatva, valamint azok tapasztalataira építve egy hároméves kutatási programot kezdett el „Versenyben a világgal 2004-2006 – Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból” címmel.

A program, továbbá egyéb felmérések (BellResearch, GKInet) alapján lehetőség nyílik a jelenlegi hazai „e-beszerzés helyzet” feltérképezésére, valamint a versenyképesség kutatás kérdőívére adott válaszok alapján a fejlődés várható irányának feltárására.

A kutatás kifejezetten eltér a hagyományos megoldásoktól, azaz nem kívánja vizsgálni a hazai vállalati honlapok elterjedtségét, az interneten keresztül vásárló cégek vagy az ERP rendszert használó vállalatok arányát. Ezen, egyéb felmérésekkel alátámasztott eredményeket kívánja a kutatás továbbgondolni, többváltozós statisztikai elemzés készítésével és a mélyebb összefüggések feltárásával. A cél, tehát belső vállalati folyamatok, vevő-szállító kapcsolatok, az informatikai háttér elektronikus beszerzéssel való kapcsolatának felismerése és következtetéseink levonása.

Kulcsszavak: elektronikus beszerzés, elektronikus kereskedelem, e-business, internet-penetráció, beszerzési stratégia, vállalatirányítási rendszer

Hungarian Companies' Receptiveness to E-procurement

Summary

The Competitiveness Research Center based on the experience of the „In Global Competition 1995-1997” research programme and continuing the company competitiveness survey (1999) has begun a three-year research programme with the following title: „In Global Competition 2004-2006” Our economic competitiveness, company point of view”.

Due to the programme and other researches (Bell Research, GKInet) there is an opportunity to map the domestic „e-procurement situation” and to explore the way of the possible further development according to the given answers of the competitiveness research.

The research differs entirely from the general methods since it does not study the penetration of the domestic company home pages neither the number of the companies that purchase via the internet nor the share of the companies using ERP systems. The research is supposed to expend the existing results by preparing multiple-factor statistical research and uncover the hidden contexts. Thus our aim is to recognise the interconnections among the internal company processes, the customer-supplier relations and the procurement related IT background infrastructure and to set up our conclusions.

Keywords: electronic procurement, electronic commerce, e-business, internet-penetration, purchasing strategy, ERP system

1. Bevezetés

Jelen kutatásunk megkezdésekor lehetőségünk nyílt a hazai, e-beszerzéssel kapcsolatban található felmérések, elemzések áttekintésére. Tanulmányunkat kérdésfeltevéseink összefoglalóját követően az alternatív elemzések és eredmények bemutatásával kezdjük, érzékeltetve, milyen sok megválaszolatlan kérdés, milyen sok feltáratlan összefüggést rejthet –e, hazánkban viszonylag kevésbé tárgyalt terület.

A tanulmány második részében azon eredményeket ismertetjük, mely továbbvezet minket a belső vállalati folyamatok, vevő-szállító kapcsolatok, az informatikai háttér elektronikus beszerzéssel való kapcsolatának felismerése és következtetéseink levonása irányába.

2. Kérdésfeltevéseink

Kutatásunk megkezdésekor, a versenyképesség kutatás kérdéseinek alapul vételével, meghatároztuk azokat a hipotéziseket, melyek bizonyítására jelen műhelytanulmányban vállalkozunk.

Kérdéseink a versenyképesség-kutatás „versenyképesség” definíciójának szellemében íródtak. E definíció értelmében

„vállalati versenyképesség a vállalatnak azon képessége, hogy a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálni a fogyasztóknak, amelyeket azok a versenytársak termékeinél (szolgáltatásainál) inkább hajlandók a vállalat számára nyereséget biztosító feltételek mellett megfizetni. Ezen versenyképesség feltétele, hogy a vállalat legyen képes a környezeti és a vállalaton beüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra, a versenytársaknál tartósan kedvezőbb piaci versenykritériumok teljesítésével.”¹

Az elemzés abból indul ki, hogy az elektronikus beszerzés iránti elmozdulás a versenyképességet, a kínált és vásárolt termékek és szolgáltatások színvonalát növelő megoldások alkalmazását segíti elő. Nem foglalkozunk az e-beszerzés integrált megoldásaival, az elektronikus aukciók hatékonyságnövelő lehetőségeivel. Foglalkozunk ugyanakkor a vizsgált vállalatok csoportokba sorolásával, mélyebb összefüggések feltárással, nem érintve az integrált beszerzés iránti elmozdulás iránti igényt, s ennek informatikai támogatását.

¹ Chikán-Czakó (2005)

A többváltozós statisztikai elemzés kérdésfeltevések két csoportját különböztettük meg

1. Általános feltételezések

A vizsgált vállalatok figyelme kevésbé fordult az e-beszerzés irányába, mely a jövőben várhatóan kedvező irányba változik.

A tulajdonosi háttér mérvadó a nyitottság tekintetében.

2. Mélyebb összefüggéseket sejtető feltételezések

A pénzügyi mutatók kapcsolata egyértelmű összefüggést mutat az e-beszerzés iránti nyitottsággal.

A hosszú távú partnerkapcsolatra törekvők esetében az e-beszerzés iránti nyitottsággal való összefüggés egyértelmű.

A beszerzési és értékesítési piacok szerkezete összefüggésben van azzal, hogy pl. a beszerzéseik nagyobb részét külföldön lebonyolító vállalatok nyitottabbak az e-beszerzés iránt.

Ahol az informatikai beruházás magasabb, ott az e-beszerzésre is többet költenek.

A beszerzési rendszer vállalati informatikai rendszerbe ágyazottsága a fejlettebb e-beszerzőkre jellemző.

Az emberi erőforrás-menedzsment kapcsolata az e-beszerzéssel tetten érhető.

A kutatás első, alternatív felmérések eredményeit közlő része után ezekre a kérdésekre keresünk választ, nem tagadva, hogy több, kérdésfeltevéseinket csak közvetve érintő eredményre, mondanivalóra is számítunk.

3. A témához kapcsolódó felmérések

Azon felmérések, melyek a hazai vállalatok általános ICT² fejlettségéről szóltak, az internet-penetrációra, webhely-ellátottságra, ICT költsékre vonatkoznak. Esetünkben elsősorban a beszerzéshez kapcsolódó információk a vállalatirányítási rendszerek használata, az elektronikus kereskedelemhez kapcsolódó tevékenységek szempontjából érdekesek számunkra.

Olyan eredményeket mutatunk be, melyek egyrészt jelen kutatás időpontjában készültek, másrészt, amelyek vizsgálatával képet kaphatunk arról, hogy a rendelkezésre álló adatok alapján vajon a magyarországi vállalatok mennyire nyitottak az információs és kommunikációs technológiák használatára a beszerzésben.

Azt feltételezzük, hogy egy vállalat minél nyitottabb az egyszerűbb, "hétköznapi" megoldások - mint amilyen pl. a vállalati internet-kapcsolat, vállalati internetes honlap – használatára, annál nagyobb valószínűséggel fog használni szofisztikáltabb technológiákat is, például beszerzést elektronizáló megoldásokat. A beszerzési gyakorlat alapján tehát az elektronikus beszerzés iránti nyitottság is megismerhető.

² ICT: Information and communication technology, magyarul információs és kommunikációs technológiák

3.1. Magyarország

Az alábbiakban ismertetünk néhány, az e-beszerzés hazai feltérképezéséhez kapcsolódó kutatást, mely az internet-penetrációt, valamint a honlappal rendelkező cégek megoszlását mutatja vállalatméret szerint. Az ehhez kapcsolódó, interneten keresztül is vásárló cégek aránya jól mutatja, milyen különbség lelhető fel a passzív, egyoldalú információközlés és az aktív, internetes vásárlás között.

Internet-penetráció

„Ma már nagyjából minden második hazai cég rendelkezik Internet-hozzáféréssel, miután tavaly 46-ról 54 százalékra nőtt a legalább 1 főt foglalkoztató magyarországi cégek behálózottsága - állapítja meg a Bellresearch Magyar Infokommunikációs Jelentése”³.

Az 50-250 fős középvesztalati szegmens (97%) egyre inkább felzárkózik a több éve gyakorlatilag teljes behálózottsággal rendelkező nagyvesztalati körhöz (99%) – állapították meg a BellResearch kutatói. Szintén felzárkózóban van a 10-49 fős kisvesztalati szegmens is, körükben 1 év alatt 12 százalékpontos növekedéssel 87%-ot ért el az Internet-penetráció.

A sort jelentősen leszakadva – bár dinamikusan fejlődve – a mikrovesztalatok zárják, az összes hazai 1-10 fős vesztaltnak csak körülbelül a fele - mintegy 97 ezer cég - kapcsolódik a világhálóra, a lemaradók egyelőre az alapvető informatikai infrastruktúrával sem rendelkeznek – mutattak rá a BellResearch szakemberei. Összességében tehát az elmúlt években mért, vesztaltnéret szerinti jelentős eltérések egyre kisebbek lesznek.

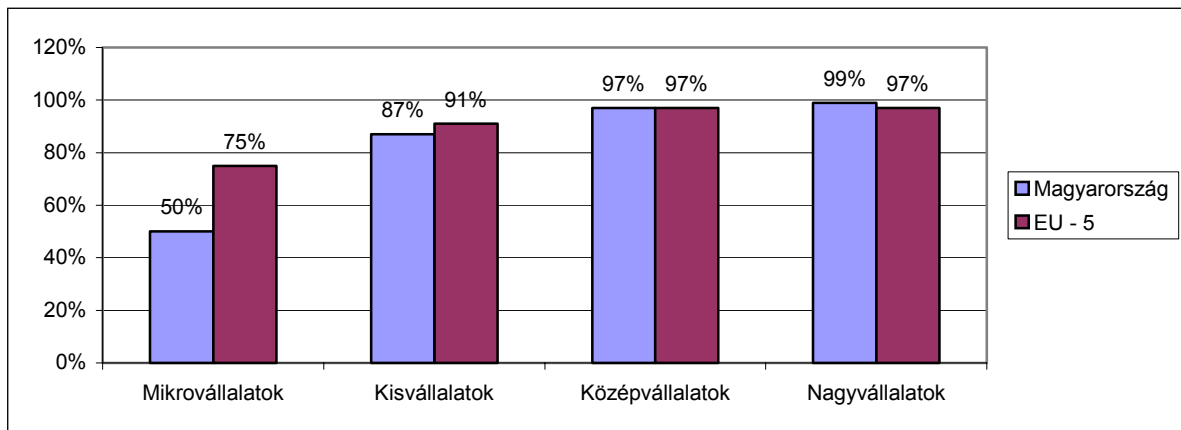
Ami a kapcsolatok minőségét illeti, biztató tendencia a szélessávú internet előretörése. A GKINET 2004. évi felmérése⁴ szerint a vesztaltnak már több, mint harmada rendelkezik DSL kapcsolattal. Ugyanakkor továbbra is meghatározó még az analóg modemes, ill. ISDN kapcsolat, e csatlakozási módok főleg a mikrovesztalati szegmensben dominánsak. Egyedül a nagyvesztaltnaknál első számú a bérelt vonali megoldás”⁵.

³ Bellresearch (2004): „Internet-kapcsolatok - felzárkózóban”, <http://www.bellresearch.hu/content.php?content=162> 2005.03.27.-én

⁴ GKINET (2004): „Jelentés az internet – gazdaságról”, <http://www.gkiet.hu/sajto/2004/i/vallalatok.html> 2005.03.27.-én

⁵ Bellresearch (2004): „Honlapok a cégeknél”, <http://www.bellresearch.hu/content.php?content=165> 2005.03.27.-én

1. ábra. Internet-penetráció alakulása Magyarországon és az 5 legfejlettebb EU tagállamban



Forrás⁴

Honlappal rendelkező cégek

„Az Internet-hozzáféréssel rendelkező, legalább 1 főt foglalkoztató hazai cégek 30 százaléka, összesen mintegy 38 ezer vállalat jelenik meg a világhálón saját honlappal”⁶ – jelentette a Bellresearch Magyar Infokommunikációs Jelentésének 2004-es kiadása. Ez az eredmény meglehetősen szerény, mindössze 1 százalékos előrelépés a megelőző évi értékhez képest.

„A hazai vállalati honlapok többsége statikus, brosúra jellegű cégismertető”⁷, és kevés a terméktámogatást, dokumentációt, e-kereskedelmi megoldást, stb kínáló céges weboldal. A honlapok tartalmi fejlesztéséért tehát még sokat kell tenniük a magyarországi cégeknek.

A Jelentés rámutatott a vállalatméret és a weblapok elterjedtsége közötti kapcsolatra. Ahogy az az ábrán is jól látszik, az elterjedtség a vállalatok méretével párhuzamosan nő: a mikrovállalatoknál még csak 23%, a nagyvállalatoknál már 68%⁸. Szembeötlő a mikrovállalati szegmensnek a többi szegmenstől való jelentős leszakadása.

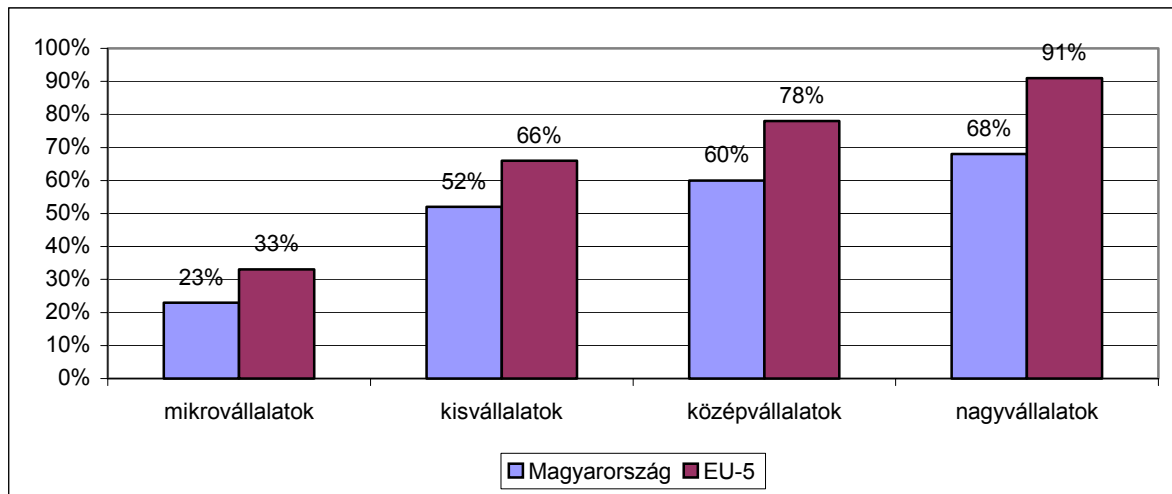
A hazai adatokat 5 EU-tagállam 2004-es adataival⁹ összevetve látható, hogy a magyarországi vállalatok minden vállalatméret szerinti szegmensben számottevő lemaradásban vannak honlap-étesítés terén. Ez a lemaradás igen nehezen lesz ledolgozható az internetes honlappal rendelkező hazai cégek számának jelenlegi növekedési üteme mellett.

⁷ Bellresearch (2004): „Honlapok a cégeknél”, <http://www.bellresearch.hu/content.php?content=165> 2005.03.27.-én

⁸ Bellresearch (2004): „Honlapok a cégeknél”, <http://www.bellresearch.hu/content.php?content=165> 2005.03.27.-én

⁹ E-business Market Watch (2004): *A Pocketbook of e-business indicators 2004 edition*, <http://www.ebusiness-watch.org/marketwatch/resources/pocketbook-2004.pdf>, 2004.09.03.-án

2. ábra: Vállalati internetes honlapok elterjedtsége Magyarországon és az 5 legfejlettebb EU tagállamban



Forrás⁹

3.2. Kitekintés az Európai Unióra

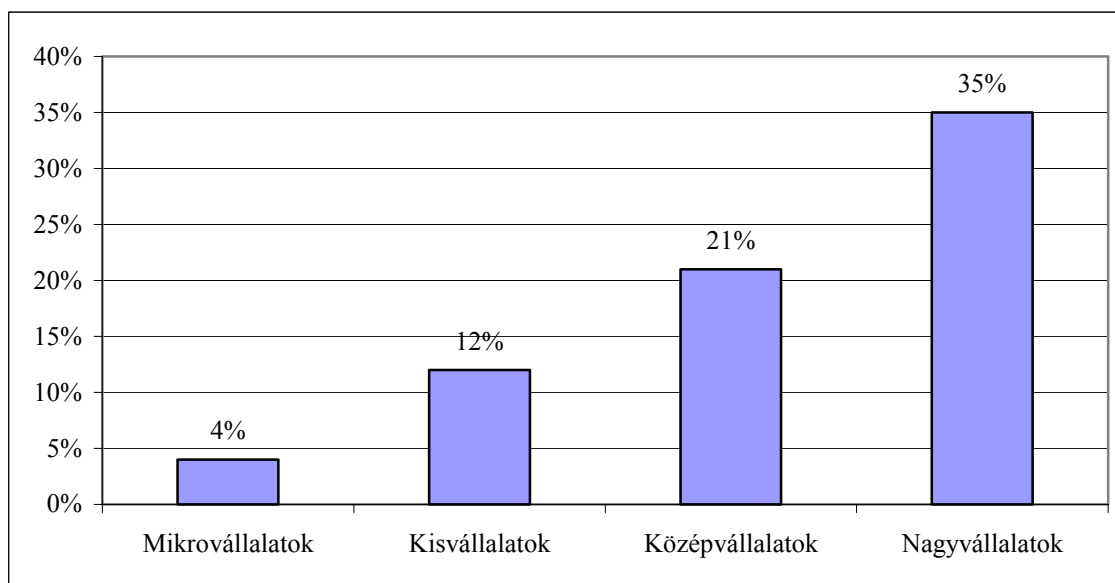
Az alábbi, Európai Unióból származó adatok egyrészt kapcsolódnak a Versenyképesség-kutatás későbbi eredményeinek elemzéséhez, másrészt jól érzékeltetik, hogy komoly fejlődési potenciál lelhető fel ezen a területen.

Vállalatirányítási rendszerek használata

„Integrált vállalatirányítási rendszerrel a számítógépet használó, legalább 5 alkalmazottal rendelkező vállalkozások 6%-a rendelkezik. Az integrált vállalatirányítási rendszerek használatát illetően szignifikáns különbség van a különböző méretű cégek között. Az 5-19 fős vállalkozásoknak csak 3%-a használ ilyen rendszert, a 20-49 fős cégek körében 7%-os az arány. A választóvonalat az 50 fős foglalkoztatott létszám jelenti, mert az 50-249 főt foglalkoztató cégek közül már minden ötödik, a 250-nél nagyobb létszámmal működő vállalatok közül, pedig minden második cég rendelkezik integrált vállalatirányítási rendszerrel”¹⁰.

¹⁰ GKI Gazdaságkutató Rt (2004): „A vállalatirányítási rendszerek használata a hazai vállalatoknál”, <http://www.gki.hu/index.php?id=282&lang=hu> 2005.04.02.-án

3. ábra: ERP rendszerek használata az EU-ban



Forrás¹¹

Az Unióban az e-beszerezés gyors fejlődést mutat az elmúlt években, folyamatosan és dinamikusan nőtt azon vállalatok száma, melyek felfedezték maguknak ezen új lehetőséget. Egy 2003 márciusi, 5 országra (Németország, Olaszország, Franciaország, Egyesült Királyság, Spanyolország) és 7 iparágra kiterjedő kutatás szerint ezen országokban minden harmadik vállalat részben online bonyolítja direkt és indirekt (MRO¹² anyagok) beszerzéseit (összehasonlításképpen Magyarországon ez az érték 14 %). A felmérés szerint a beszállítók weboldalai jelentik az elsődleges csatornát az online beszerzésekhez, ugyanakkor a B2B piacterek, extranet hálózatok, és az EDI alapú kapcsolatok is fontos szerepet játszanak¹³. Figyelemre méltó, hogy ugyan a nagyvállalatokra a legjellemzőbb (50 % felett) az online beszerzés valamely formájának adaptációja, ugyanakkor a kisvállalatok (10-49 fő) körében a leggyakoribb, hogy a beszerzés legalább 5 %-a online realizálódik. A kutatók becslései szerint 2003-ban ezen 5 EU-tagországban a cégek beszerzéseinek mintegy 6 százaléka történt online (a magyarországi érték ennek a negyede-ötöde). A kutatás rámutat továbbá arra, hogy a vizsgált országokban a direkt beszerzések az indirekteknél ritkábban történnek online.

Az EU-n belül az e-beszerezés adoptációjában nagy különbség mutatkozik az egyes országok között. Ez nem csak a régi és új, hanem a 15 régi tagország között is megmutatkozik. Dánia, Németország, Írország, Finnország, Svédország és az Egyesült Királyság tekinthetők élenjáróknak,

¹¹ E-business Market Watch (2004): *A Pocketbook of e-business indicators 2004 edition*, <http://www.ebusiness-watch.org/marketwatch/resources/pocketbook-2004.pdf>, 2004.09.03.-án

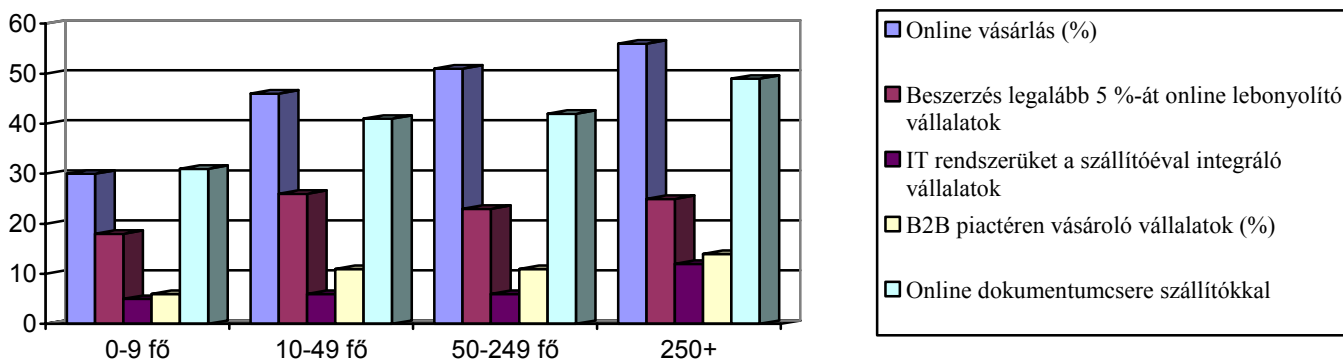
¹² MRO: Maintenance, Repair and Operating goods, azaz karbantartáshoz, javításhoz, tevékenységek elvégzéséhez szükséges anyagok

¹³ E-business Market Watch (2003): *The European E-business Report 2003 edition*, <http://www.ebusiness-watch.org/marketwatch/resources/E-Business-2003.pdf>, 2004.09.03.-án

míg Spanyolország, Portugália, Olaszország inkább a lemaradók közé sorolhatók¹⁴. A közép- és kelet-európai régióban Csehország és Észtország vezet, Magyarország a középmezőnyben foglal helyet¹⁵.

Online beszerzés és IT integráció

4. ábra: Online beszerzés és szállító-vevő integrált kapcsolat
Forrás¹⁶



A European E-business Report továbblépett az online vásárlás vizsgálatán, s hasonlóan a többi felméréshez, kifejezetten vállalatmérethez viszonyítva próbálta felmérni az IT rendszerüket (legyen az bármilyen) a szállítóéval integráló vállalatokat, illetve a B2B piacon vásároló vállalatokat, valamint az beszállítókkal való dokumentumcsere lebonyolító cégek arányát, a vizsgált vállalati kör százalékában.

Összességében elmondható, hogy a vállalat nagyságától függően növekszik az arány, de ennél mélyebb elemzésre a felmérés nem alkalmas. Lényeges ugyanakkor elmondani, hogy a vevő-szállító kapcsolatok vizsgálata továbblép a hagyományos kereteken, s a vállalati belső folyamatok, a beszállítókkal való stratégiaibb kapcsolatok elemzésének irányába hatnak. Saját felmérésünk pedig kifejezetten ebbe az irányba mozdul el a következő részben.

¹⁴ Eurostat (2003): *Information Society Statistics 1997-2002*, http://www.ebusiness-watch.org/marketwatch/resources/KS-56-03-093-__-N-EN.pdf, 2004.09.03.-án

¹⁵ E-business Market Watch (2004): *Chart Report: The e-business survey 2003*, http://www.ebusiness-watch.org/marketwatch/resources/chartrep_2004.pdf, 2004.09.03.-án, illetve E-business Market Watch (2003): *The European E-business Report 2003 edition*, <http://www.ebusiness-watch.org/marketwatch/resources/E-Business-2003.pdf>, 2004.09.03.-án

¹⁶ E-business Market Watch (2004): *A Pocketbook of e-business indicators 2004 edition*, <http://www.ebusiness-watch.org/marketwatch/resources/pocketbook-2004.pdf>, 2004.09.03.-án
E-business Market Watch (2004): *The European E-business Report 2004 edition*, <http://www.ebusiness-watch.org/images/stories/space/reports/eBusiness-Report-2004.pdf>, 2005.03.06.-án

4. Elemzés a versenyképesség kutatás adatai alapján

4. 1. A minta jellemzése

Az elemzett vállalati minta a Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézetének Versenyképesség kutatása keretei között lekérdezett 1300-as vállalati lista alapján állt össze. A minta Magyarországon működő, jogi személyiséggel rendelkező, 50 fő feletti vállalkozásokat tartalmazott. A korábban ismertetett alternatív kutatási adatok a hazai e-beszerzés helyzetre vonatkozóan vállalatmérethez viszonyították adataikat. Tekintettel arra, hogy esetünkben lényegesen mélyebb adatelemzésre nyílik lehetőség, így tanulmányunk nem az alternatív forrásokkal való összevetést célozza, hanem rendelkezésünkre álló tanulmányok alapján kívántuk érzékeltetni, milyen nagy szükség van olyan kutatás lefolytatására, mely az e-beszerzés elhanyagolásában, vagy éppen kiemelésében szerepet játszik a hazai vállalati életben. Ehhez azonban olyan lekérdezést kellett alapul vennünk, ahol a vállalat több szakembere (vállalatonként négy vezető) által kitöltött, terület-specifikus kérdőíveket tudunk elemezni. Ezért nem okoz gondot a vállalkozások foglalkoztatottak számához kapcsolódó limitje. Ez a korlát természetesen érvényesülni fog az általunk közölt adatokban, azonban jól jellemzi majd azt a szférát, melytől a legtöbbet várunk az e-beszerzés tekintetében.

A cégek kiválasztásánál a létszám és területi reprezentativitás játszott szerepet. A 23 százalékos válaszadási ráta mellett 301 esetet tartalmazó adatbázis reprezentativitását vizsgálta a tanulmány néhány fontos jellemző mentén.

Létszám szerint a mintában szereplő vállalatok 5,1 százaléka tartozik a kisvállalati, 57,2 százaléka a közép-, és 37,7 százaléka a nagyvállalati kategóriába. Mivel az 50 fő alatti szervezeteket eredetileg nem célozta a kutatás, a kisvállalati csoport a populációhoz viszonyítva jelentősen alulreprezentáltak tekinthető. Amennyiben az 50 fő feletti szervezetek szolgálnak az összehasonlítás alapjául, akkor a nagyvállalatok aránya magasabb sokaságbeli részesedésüknél (a sokaságban 17,9 %), a középvállalatoké pedig alacsonyabb (a sokaságban 82,1%).

Árbevétel és eszközérték szerint a vállalatok mintabeli részaránya kiegyenlítettebbnek tekinthető, a kis- közép- és nagyvállalati értékkategóriák szerinti csoportokban közel egyenlő arányban található elemek. A létszám szerinti kategóriákba sorolt szervezetek egy főre eső árbevétele alapján az adatbázisban szereplő kis- és középvállalatok összességében kisebb, a nagyvállalatok pedig nagyobb hatékonysággal működtek mint a hasonló hazai vállalatok összessége.

A minta gazdasági ágak szerinti összetétele a magyarországi 50 fő feletti vállalkozások összetételéhez hasonló, bár a sokasághoz képest nagyobb arányban tartalmaz feldolgozóipari, energia- és közösségi szolgáltatásokat nyújtó cégeket, míg a kereskedelem, az építőipar és a nem közösségi szolgáltatás szektoraiba tartozó szervezetek valamelyest alulreprezentáltak. A felmért vállalati kör több mint fele a feldolgozóiparban működik.

Ami a vállalatok tulajdonosi szerkezetét illeti, a közösségi tulajdonú cégek nagyobb arányban szerepelnek a mintában mint a sokaságban, a hazai magántulajdonban lévők pedig alulreprezentáltak tekinthetők 53%-os mintabeli arányuk ellenére, mind elemszámukat mind tőkeértéküket tekintve. A 64, nagyrészt külföldi tulajdonú cég az esetek 21,3 százalékát teszi ki és 52,4 százalékkal részesedik a minta vállalatainak saját tőkéjéből, míg a sokaságban ezek az arányok 10,5 és 37,4 százalékra adódnak. (A sokasági arányokat a jegyzett tőke alapján számították).

Területi elhelyezkedés alapján kisebb részben kerültek budapesti és Pest megyei vállalatok az adatbázisba (24,3% szemben a sokaságbeli 53,2%-kal), a többi régió cégei viszont magasabb arányban szerepelnek a mintában, főként az alföldi vállalatok mutattak nagyobb válaszadási hajlandóságot.¹⁷

4. 2. Eredmények bemutatása

A vizsgálat lefolytatása SPSS adatbáziselemző programmal készült. A vizsgálatok során egységesen 5 százalékos szignifikancia szintet használtunk. Az alábbiakban közöljük a kutatás eredményeit.

4.2.1. Alapváltozók

A beszerzés elektronikus lebonyolítására való hajlandóságra több helyen is rákérdez a kérdőív. A célnak leginkább megfelelőnek az Extranet/EDI rendszerekkel való ellátottság, illetve azokhoz való kapcsolódási képesség, valamint a beszerzés hatékonyságának javítására végzett informatikai beruházások szintje mutatkozott a legalkalmasabbnak.

Az első kérdésnél az Extranet/EDI rendszerekbe való beruházás mértékére kérdeztünk rá a vállalatnál, illetve beszállítóinál (1-kevés – 5-sok), míg a második esetben az informatika jelentőségét kérdeztük a beszerzés hatékonysága szempontjából (1-nem lényeges – 5-nagyon fontos) a jelenben, illetve a jövőben.

¹⁷ A minta jellemzése Lesi (2005) műhelytanulmánya alapján készült

Ezek alapján a sokasági mutatók a következők:

1. táblázat: Leíró statisztikák

	N	Min.	Max.	Átlag	Szórás	Ferdeség	Csúcsosság
Extranet rendszereket vásárolt beszállítója	201	1	5	1,62	1,06	1,753	2,323
Extranet rendszereket vásárolt vállalata	217	1	5	1,64	1,11	1,669	1,686
Eddig a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	279	1	5	3,20	1,11	-0,174	-0,498
Jövőben a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	279	1	5	3,79	1,08	-0,840	0,273
Összesen érvényes	197						

Mindegyik szélső értékre minden kérdésnél volt példa. A sokaságra jellemző, hogy eddig mind a cég, mind beszállítói egyformán kevés figyelmet fordítottak az Extranet/EDI rendszerek kiépítésére, s az informatika jelentőségét a jelenben átlagosnak ítélik. Ugyanakkor tipikusan a jövőre a számítástechnika szerepének erősödését várják.

Az első két kérdésnél az erős pozitív ferdeség az eloszlás elnyúló jobb részére utal, ami érthető, hiszen az átlag skála minimumától csak kevéssel tér el. A nagy abszolút értékű csúcsosság (normál eloszlásnál vékonyabb eloszlási részek) alapján érzékelhető, hogy ritka még az ilyen célra komoly összeget beruházó cég.

A második két kérdésnél a ferdeség negatív, azaz a normál eloszláshoz képest a cégek nagyobb része van a bemutatott átlag alatt, ugyanakkor a csúcsosság szerény abszolút értéke alapján az átlagtól való távolságuk közel azonos a normál eloszlásnál várhatóéval.

4.2.2. Csoportképzés

A beszerzési informatikára való nyitottság alapján csoportokba kívántuk osztani a cégeket. Ehhez megfelelő, egymástól független szempontokat kellett találnunk.

Mivel a kérdések közt igen erős összefüggés sejthető (az Extranet/EDI rendszerek akkor hatékonyak, ha mindkét oldalon fejlesztik azokat, illetve tipikusan az informatikát fontosnak tartók fejlesztenek ilyen rendszereket) korrelációs számításokkal ellenőriztük a változók közti kapcsolat szorosságát. (Mivel nem arányskáláról van szó az ordinális skálákhoz használható korrelációs mutatókat használtuk)

2. táblázat: Korrelációs számítás

		Extranet rendszereket vásárolt beszállítója	Extranet rendszereket vásárolt vállalata	Eddig a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	Jövőben a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése
Kendall féle tau b					
Extranet rendszereket vásárolt beszállítója	Korrel.	1,000			
	Szig.*	,			
	N	201			
Extranet rendszereket vásárolt vállalata	Korrel.	,664	1,000		
	Szig.*	,000	,		
	N	199	217		
Eddig a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	Korrel.	,109	,162	1,000	
	Szig.*	,076	,006	,	
	N	200	216	279	
Jövőben a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	Korrel.	,148	,224	,602	1,000
	Szig.*	,017	,000	,000	,
	N	200	216	278	279
Spearman féle rho					
Extranet rendszereket vásárolt beszállítója	Szig.*	1,000	,698	,127	,168
	N	,	,000	,074	,017
	Korrel.	201	199	200	200
Extranet rendszereket vásárolt vállalata	Szig.*	,698	1,000	,187	,253
	N	,000	,	,006	,000
	Korrel.	199	217	216	216
Eddig a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	Szig.*	,127	,187	1,000	,667
	N	,074	,006	,	,000
	Korrel.	200	216	279	278
Jövőben beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	Szig.*	,168	,253	,667	1,000
	N	,017	,000	,000	,
	Korrel.	200	216	278	279

A legalább 5 százalékos szignifikáns adatokat félkövér betűvel jelöltük.

* kétoldali próba

Sejtésünket a korrelációk vizsgálata igazolta: az Extranet/EDI rendszerekre vonatkozó, illetve az informatika jelentőségéről szóló két-két kérdés között közepesen szoros, a párok közt keresztben pedig gyenge, de minden esetben szignifikánsan pozitív a kapcsolat. Azaz aki már beruházott beszerzési informatikába az azt fontosabbnak is ítéli és a jövőben is nagyobb jelentőséget jósol neki.

Ezek alapján a kérdések közvetlenül csoportképzésre nem használhatók, mert köztük a kapcsolat igen szoros.

A korrelációk vizsgálati eredménye miatt a négy kérdéskből főkomponens elemzéssel egymásra merőleges faktorokat képeztünk. A rotáláshoz a varimax módszert alkalmaztuk.

3. táblázat: Kommunalitások

	Kezdeti	Végső
Extranet rendszereket vásárolt beszállítója	1,000	0,865
Extranet rendszereket vásárolt vállalata	1,000	0,859
Eddig a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	1,000	0,850
Jövőben a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	1,000	0,841

4. táblázat: Magyarózott összes variancia

Komponens	Kezdeti sajátérték			Alap faktorok			Rotált faktorok		
	Össz.	Variancia %-a	Kummulált %	Össz.	Variancia %-a	Kummulált %	Össz.	Variancia %-a	Kummulált %
1	2,061	51,522	51,522	2,061	51,522	51,522	1,727	43,165	43,165
2	1,354	33,845	85,368	1,354	33,845	85,368	1,688	42,202	85,368
3	,311	7,766	93,134						
4	,275	6,866	100,000						

5. táblázat: Rotált komponens mátrix

	Komponensek	
	1	2
Extranet rendszereket vásárolt beszállítója	,928	,061
Extranet rendszereket vásárolt vállalata	,918	,132
Eddig a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	,048	,920
Jövőben a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	,145	,905

A faktorelemzés két fő faktort azonosított. Az első az Extranet/EDI fejlesztések szintjét, a második a beszerzési informatika fontosságát tükrözi.

Mivel ezen faktorok korrelációja kiszámításukból adódóan nulla, kiválóan alkalmasak a vállalati csoportok elkülönítésére.

A célszerűen szétválasztandó csoportok számának meghatározásához hierarchikus klaszterezést és dendrogramot használtunk. Az ábra alapján 3 nagyobb, vagy 5 kisebb klasztert érdemes elkülöníteni. A sajátosságok jobb azonosítása érdekében ez utóbbi mellett döntöttünk.¹⁸

Így az SPSS-ben 5 klaszterközéppont optimális meghatározását kértük. A következő eredményre jutottunk.

¹⁸ A továbbiakban a táblázatokban az alábbi jelzést alkalmazzuk:
1. Fejlesztők, 2. Lemaradók, 3. Derékhad, 4. Követők, 5. Vezetők

6. táblázat. Végső klaszterközpontok

Klaszterek:	1	2	3	4	5
1. faktor	-0,64354	-0,18951	-0,49965	0,84719	2,64144
2. faktor	0,90941	-1,95613	-0,36461	0,32458	0,14615

7. táblázat. Klaszterátlagok

	N	Extranet rendszereket vásárolt beszállítója	Extranet rendszereket vásárolt vállalata	Eddig a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése	Jövőben a beszerzésben: beszerzési tevékenység informatikai fejlesztése
1-Fejlesztők	58	1,10	1,05	4,12	4,64
2-Lemaradók	23	1,35	1,13	1,39	1,78
3-Derékhad	62	1,06	1,11	2,81	3,45
4-Követők	39	2,38	2,69	3,62	4,28
5-Vezetők	15	4,33	4,33	3,47	4,47
Össz.	197	1,62	1,65	3,24	3,85

Az összátlagnál nagyobb értékeket félkövér betűvel jelöltük.

A 295 rendelkezésre álló elemből 197-et tudunk klaszterekbe sorolni, mivel 98 esetben a négy kérdés közül legalább egyre nem érkezett érvényes válasz.

Az egyes klaszter közép pontok alapján közgazdaságilag is értelmezhető megnevezéseket kerestünk a csoportokhoz. A legrosszabb teljesítményt mutató Lemaradók nem csak eddig tettek keveset, de úgy látják, az informatika a jövőben sem játszik majd kulcsszerepet beszerzései folyamataikban.

A legnépesebb klasztert adó Derékhad eddig keveset tett, de elkezdtek informatikai fejlesztéseiket és a jövőben még nagyobb súlyt fektetnek majd erre a területre. (De még akkor sem annyit, mint a legjobbak már most!)

Az első és második kérdés alapján a Vezetők járnak az élen, míg a követők csak a 3. ismérvnél jeleskednek. A számokból az olvasható ki, hogy a vezetők kiegyensúlyozott, tudatos fejlesztést végeznek: beszállítóiknál és a cégnél lényegében egyforma ütemű az Extranet fejlesztés, s a jövőben is komoly fejlesztéseket terveznek. A Követők azonban némileg disszonánsak: mivel a Vezetőknél van, ezek a vállalatok is kiépítettek Extranet rendszert, de beszállítóik fogadóképessége elmarad az övéktől, vagyis alighanem csak félgőzzel működhet a drága rendszer. Eddigi fejlesztéseikben nagy gondot fordítottak az informatikára, de mivel érzik, hogy máris túlnőttek gazdasági partnereiken, a jövőben lassabb ütemre kapcsolnának, mint a Vezetők.

Sajátos csoport a fejlesztőké: ezek a cégek járnak az élen a harmadik és negyedik kérdésnél, náluk az informatika kulcsfontosságú, ám semmi szükségük extranet vagy EDI rendszerekre. Ennek

magyarázata alighanem az lehet, hogy beszerzéseik hatékonyságának javításához belső fejlesztésekre volt és lesz szükség, mivel partnerkapcsolataik nem tartósak, vagy a beszerzéseikben a standardizált termékek dominálnak.

A csoportokra bontást követően megvizsgáltuk, hogy a csoportképző ismerveken túl milyen karakterisztikus eltéréseket azonosíthatunk a csoportok közt, azaz milyen okokat és következményeket kapcsolhatunk az elektronikus beszerzésre való nyitottság eltérő mértékéhez.

4.2.3. Tulajdonosi szerkezet

Elsőként a vállalat tulajdonosi szerkezetét vizsgáltuk. Ellenőriztük, hogy a nyitottság mértékre hatással van-e az állami, hazai vagy külföldi többségi tulajdon, a többségi tulajdonos létének hiánya, a pénzügyi vagy szakmai tulajdonos többségi jelenléte vagy az állami jogelőd léte. mindezek közül kizárólag a külföldi tulajdon mértéke mutatott szignifikáns különbséget a csoportok között.

8. táblázat: A külföldi tulajdon átlagos mértéke az egyes csoportokban

	Klaszter	N	Átlag	Szórás	Std. hiba	Átlag 95% konf. interv.		Min	Max
						Alsó	Felső		
Külföldi tulajdon mértéke	1	57	21,4211	37,5181	4,9694	11,4662	31,3759	,00	100,00
	2	22	28,3636	43,8032	9,3389	8,9424	47,7849	,00	100,00
	3	61	11,4262	30,7590	3,9383	3,5485	19,3040	,00	100,00
	4	38	24,1842	41,6925	6,7634	10,4802	37,8882	,00	100,00
	5	15	49,8667	49,9298	12,8918	22,2165	77,5168	,00	100,00
	Össz.	193	21,8083	39,1748	2,8199	16,2464	27,3702	,00	100,00

Bár minden csoportban van tisztán külföldi és tisztán hazai tulajdonban lévő vállalkozás is, a Vezetőknél közel 50 százalékos a külföldi tulajdonrész, míg a Derékhadnál ez alig 11 százalékos.

Érdekes, hogy a Lemaradók és a Követők közt szintén az átlagnál magasabb külföldi tulajdoni arány mutatkozik, ám a 95 százalékos konfidencia intervallumot tekintve már lényegében mindkét csoportnál el kell vetnünk ezt a feltevést.

Figyelembe véve, hogy a Vezetők főként az Extranet és EDI fejlesztésben tűnnek ki, alighanem arról lehet szó, hogy az ilyen jellegű fejlesztések külföldön igen elterjedtek, a gazdasági kultúra részei, így azokat a nem magyar tulajdonos honi érdekeltsegeinél is megkövetelte, például annak érdekében, hogy az anyavállalat központi rendszerével (amely sokszor egyben az egyik legnagyobb partner is) stabil lehessen a kapcsolattartás. Ezt támasztja alá az is, hogy a szakmai tulajdonlás aránya ebben a csoportban a legnagyobb, 79,4 százalékos szemben a teljes sokaság 62,7 százalékos átlagával.

4.2.4. Pénzügyi stratégia és mutatók

Ezt követően a vállalatok pénzügyi stratégiáját és mutatóit vetettük össze. Hiába vizsgáltunk azonban különféle mérlegszerkezeti és teljesítménymutatókat (saját és befektetett tőke alapú megtérülés, export- és üzemi eredményhányad, eszköz-, illetve készletforgás), azokban szignifikáns különbséget nem mutatott a elektronikus beszerzésre való nyitottság alapján készített klaszterekkel. A csoportok közt nem volt különbség aszerint sem, hogy terveznek-e uniós pályázaton való részvételt, s annak feltételeiről mennyire tájékozottak.

Érdemi különbség mutatkozott azonban az egy alkalmazottra jutó árbevétel tömeget, vagyis a munkaerő-felhasználási hatékonyságot vizsgálva:

9. táblázat: ANOVA tábla

		Négyzet- összeg	df	Átlagos n. hiba	F	Szig.
Egy alkalmazottra jutó árbevétel	Csoportok között	1,96E+10	4	4,89E+09	2,43523	0,049069
	Csoporton belül	3,51E+11	175	2,01E+09		
	Összesen	3,71E+11	179			

10. táblázat: Leíró statisztikák

		N	Átlag	Szórás	Std. hiba	Átlag 95% konf. interv.		Min	Max
						Alsó	Felső		
Árbevétel/alkalmazottak száma	1	52	16201,78	23991,99	3327,09	9522,372	22881,19	414,8565	149183,6
	2	21	13783,67	14267,36	3113,394	7289,248	20278,1	1577,176	63239,92
	3	57	14951,45	32773,05	4340,897	6255,589	23647,31	6,142857	237270,8
	4	35	14770,92	11780,32	1991,237	10724,24	18817,60	3257,350	45400,0
	5	15	52769,55	134433,2	34710,51	-21677,10	127216,2	1552,239	533498
	Össz	180	18292,82	45517,55	3392,678	11598,03	24987,61	6,142857	533498

A Vezetők jó teljesítményére két magyarázat képzelhető el: vagy sokkal hatékonyabban használják ki a rendelkezésre álló munkaerőt, vagy az átlagnál tőkeintenzívebb termelést folytatnak. Miután az üzemi eredmény/alkalmazott mutató tekintetében nem volt 5 százalékos szinten szignifikáns szétválás (bár a Vezetők itt is az átlagos 1027 ezer forint több mint háromszorosát, 3267 ezer forintot értek el), azt kell mondanunk, hogy mindkét tényező hatással lehet erre, bár az előbbi szerepe nagyságrendekkel nagyobb.

Az elektronikus beszerzésre való nyitottságban tehát inkább a külföldi tulajdonban lévő cégek járnak az élen, amelyek a munkaerőt is sokkal hatékonyabban használják ki mint az átlag, mindez azonban nem indokolná a csoportok közötti látványos különbségeket. Ezért megvizsgáltuk a vállalatok

hosszú távú beszerzéseinek arányát, illetve a beszerzéshez legközelebb álló tevékenységeinek, a termelésnek és a kereskedelemnek a sajátosságait is.

4.2.5. Partnerkapcsolatok

Ezek alapján komoly, szignifikáns eltérést tapasztaltunk abban, hogy a csoportok átlagosan beszerzéseik mekkora hányadát bonyolítják le hosszú távú szerződések alapján. Eszerint átlag felett teljesítenek a Vezetők a Követők és a Fejlesztők is. Ugyanakkor mindez magyarázza a Derékhad és a Lemaradók távolmaradását is az Extranettől: minek fejleszteni egy költséges kapcsolatot, ha a partnerek gyakran változnak? A kérdés, melyre a válaszok érkeztek, a hosszú távú szerződések alapján történő beszerzések százalékos arányára vonatkozott az összes beszerzéshez viszonyítva.

11. táblázat. ANOVA tábla

	Négyzetössze g	df	Átlagos hiba	n.	F	Szig.
Csoportok között	28.597	4	7.149		3.280	.013
Csoporton belül	392.354	180	2.180			
Összesen	420.951	184				

12. táblázat: Leíró statisztika

Klaszter	N	Átlag	Szórás	Std. hiba	Átlag 95% konf. interv.		Min	Max
					Alsó	Felső		
1	52	2,63	1,57	,22	2,20	3,07	1	5
2	22	1,95	1,43	,30	1,32	2,59	1	5
3	61	2,36	1,43	,18	2,00	2,73	1	5
4	35	2,89	1,37	,23	2,42	3,36	1	5
5	15	3,53	1,64	,42	2,62	4,44	1	5
Total	185	2,58	1,51	,11	2,36	2,80	1	5

4.2.6. Termelés és szolgáltatás¹⁹

A termelési és szolgáltatási teljesítmény időbeli változása szerint több szempontból is elkülönülnek az azonosított csoportok. A legfontosabb ezzel kapcsolatos megállapítások a következők.

A mintavételt megelőző 3-4 évben a Fejlesztőknél, a Követőknél és a Vezetőknél egyaránt az átlagnál jobban javult a készletforgás, a rendelésteljesítési idő, a teljesítés pontossága, a garanciális költségek szintje, a vevői reklamációk kezelési ideje és a gyártási egységköltség.

A minőséget átlag felett csak a Követők és a Vezetők tudták javítani. A gépátállítási időt viszont csak a Vezetők és a Fejlesztők tudták az átlagnál jobban megkurtítani.

Mindezekből úgy tűnik, hogy a garanciális költségek csökkentéséhez és a gépátállítási idő rövidítéséhez elsősorban belső informatikai fejlesztésekre volt szükség, míg az extranet inkább a

¹⁹ Versenyképesség kutatás T kérdőív 1. kérdés

készletforgás, a rendelésteljesítési idő, a teljesítés pontosság, a minőség és a gyártási költség lefaragásában segített.

A különféle mutatószámok mérésére adott válaszokból az látszik, hogy az informatikára nyitottabb cégek jól előrébb járnak a nem pénzügyi teljesítménymutatók nyomon követésében.

4.2.7. Programok²⁰

Megvizsgáltuk azt is, hogy a cégek különféle programokban milyen arányban és mértékben vesznek részt. Az alkalmazás tényén túl a programok gazdaságosságára és a jövőbeli befektetési tervekre is rákérdeztünk. Az eredményeket az 13. táblázat mutatja.

13. táblázat: Részvétel az egyes programokban

		Használják	Kifizetődő	Befektetnek
Információs technológiák	1	35,09%	3,32	2,86
	2	38,10%	3,30	2,93
	3	31,67%	3,00	2,42
	4	50,00%	3,76	3,23
	5	71,43%	3,90	3,58
	Total	39,89%	3,40	2,86
e-business	1	15,79%	3,07	2,33
	2	0,00%	2,00	2,08
	3	13,33%	2,53	2,11
	4	16,67%	3,33	2,96
	5	46,15%	3,86	3,50
	Total	15,43%	2,98	2,44
Ellátási portfólió szervezése	1	28,57%	3,50	3,08
	2	13,64%	2,60	2,38
	3	16,67%	2,94	2,42
	4	22,86%	3,44	3,16
	5	71,43%	4,40	3,42
	Total	25,13%	3,40	2,83
koncentráció az alaptervekenységekre	1	54,39%		3,25
	2	31,82%		3,07
	3	44,26%		2,68
	4	75,00%		3,50
	5	85,71%		3,69
	Total	54,74%		3,13
minőségjavítási programok (TQM)	1		3,48	3,34
	2		3,22	2,69
	3		3,47	2,90
	4		4,00	3,54
	5		4,20	3,62
	Total		3,64	3,18
		Használják	Kifizetődő	Befektetnek
gyártási folyamatok átstrukturálása	1	22,81%		
	2	18,18%		
	3	21,31%		
	4	37,14%		

²⁰ Versenyképesség kutatás T kérdőív 4. kérdés

	5	64,29%		
	Total	27,51%		
a munkaerő tudásszintjének növelése	1	47,37%	3,54	3,31
	2	22,73%	2,80	2,64
	3	42,62%	3,19	2,74
	4	57,14%	3,82	3,41
	5	92,86%	4,23	3,64
	Total	48,15%	3,55	3,11
környezetvédelemi programok	1		3,43	
	2		3,22	
	3		3,39	
	4		3,76	
	5		4,20	
	Total		3,54	
gyártóberendezések modernizálása	1			3,97
	2			3,82
	3			3,29
	4			4,04
	5			4,15
	Total			3,77
sorozatgyártás bevezetésére	1	20,00%	3,38	2,79
	2	25,00%	2,25	1,50
	3	21,43%	2,92	2,18
	4	37,50%	3,87	3,18
	5	61,54%	4,14	3,45
	Total	28,78%	3,42	2,64
gépek termelékenység fokozására	1	22,50%		2,60
	2	8,33%		1,71
	3	28,57%		2,61
	4	37,50%		3,36
	5	76,92%		3,55
	Total	31,65%		2,83
termékfejlesztés gyorsítása	1			2,71
	2			1,67
	3			2,58
	4			3,04
	5			3,83
	Total			2,81

Csak a szignifikánsan eltérő értékeket jelöltük.

Az információs és kommunikációs technológiák és az ERP használatában a Vezetők és a Követők emelkednek ki, ami csak azért meglepő, mert a Fejlesztők ezek szerint nem csak az extranet területén, de itt is hátrébb tartanak. Felmerül akkor a kérdés, hogy a nagy arányú informatikai fejlesztéseiket pontosan milyen területen kamatoztatják. Mindenesetre látható, hogy csupán a módszereket elterjedten használó két klaszter látja a megtérülést biztosítottak, s tervez újabb érdemi beruházást e területen.

Az e-businessnél is hasonló a helyzet, bár ebben már a Fejlesztők is aktívabban vesznek részt. Ugyanakkor ezen projektek jóval szerényebb megtérülést mutattak eddig, így azok fejlesztésébe is jóval kevesebb pénzt ölnek majd a cégek.

Az ellátási stratégia újragondolása már célszerűbbnek mutatkozik, bár érdekesség, hogy ezt a Követők mintha inkább csak jól hangzó szlogennek tekintenék: keveset használják, miközben úgy vélik megtérül, s a jövőben is sokat kell majd erre a célra áldozni.

Az alaptevékenységre koncentráció mindhárom informatikára nyitott klaszter számára célszerűnek tűnik, ám a TQM rendszerek és a gyártási folyamatok újraszervezése, a munkaerő tudásszintjének fejlesztése vagy a környezetvédelmi programok, a termelékenység növelése és a termékfejlesztés gyorsítása már a Fejlesztők számára a keveset mondanak: úgy tűnik ezen cégek csak a pusztai informatikai alkalmazások bevezetésében járnak élen, ám azok komplex integrálása elmarad.

A gyártóberendezések modernizálását nem csak a három élen járó klaszter tervezi, hanem a Lemaradók is helyesen ismerték fel, hogy enélkül végképp kiszorulnak a piaci versenyből.

A sorozatgyártás (húzásos termelés) bevezetésére is csak a Vezetők és a Követők költöttek eddig, de úgy tűnik a Fejlesztők is kezdik felismerni e programok fontosságát.

4.2.8. Beszerzési és értékesítési piacok²¹

A beszerzési és értékesítési piacok szerkezetét vizsgálva kiderült:

A Vezetők a fontosabb alapanyagok beszerzését jóval gyakrabban (26,7%) végzik egy beszállítótól, mint a minta átlaga (4,6%). A Derékhad, a Fejlesztők és a Követők jellemzően több mint 3 partnertől vásárolnak, míg a Lemaradók 2-3 forrásból vásárolnak inkább.

Miközben a Vezetők beszerzéseik alig 28 százalékát bonyolítják le belföldön, a Lemaradóknál ez közel 72 százalék, míg a másik 3 klaszter az átlagos 60 százalék körül értéket mutatja.

A Vezetők a regionális piacról fedezik beszerzéseik több mint 61 százalékát, miközben ez az arány a Követőknél nem éri el a 31 százalékot, a többi csoportban pedig ennél is alacsonyabb.

Hasonló a helyzet az értékesítésnél is: a vezetők forgalmuk 43,7 százalékát a régióval bonyolítják le, miközben a követőknél ez csak 36,7 százalék. Érdekesség, hogy ebből a szempontból a Lemaradók jól teljesítenek: náluk az arány közel 30 százalék, azaz bár beszerzések jó részét itthon végzik, eladásaikban komoly szerepet jelent az export.

²¹ Versenyképesség kutatás T kérdőív 34-37 kérdés

4.2.9. Beszállítóval való kapcsolathoz kötődő befektetés²²

A legfontosabb szállítóval való kapcsolathoz kötődő befektetéseinkben is komoly eltérések mutatkoznak.

A Vezetők legfontosabb szállítójukhoz sokkal szorosabb kapcsolatot építenek ki, mint a többi cég. Ezt az is nagyban magyarázhatja, hogy a legfontosabb szállító sok esetben a fő tulajdonos valamely érdekeltsége. A Vezetők az Extranetes rendszerek kiépítésében, a kapcsolat kiszolgálására szakosodott munkaerő, berendezés és raktár üzemeltetésében egyaránt élen jár, de az átlagnál jobb eredményt mutatnak a Követők is.

Jól látható, hogy míg a Vezetőknél minden szempontból az a gyakoribb, amikor a szállítók alkalmazkodtak a céghez, a Követőknél ez fordított, azaz a válaszadó társaság többször hajtott végre kapcsolatspecifikus beruházást, mint legfontosabb szállítója.

Amennyiben a vevői kapcsolatokat vizsgáljuk, ismét csak a Vezetők és a Követők állnak az élen, de itt már mindkét csoportra igaz, hogy gyakrabban idomulnak ők vevőikhez, mint fordítva.

A szállítói kapcsolat értékelésekor a különféle szempontok igencsak eltérő súlyt kapnak a különféle klaszterekben.

Az eladó hírnevének és a szállító folyamatos termékfejlesztésének a Vezetők, Követők és Fejlesztők egyaránt nagy fontosságot tulajdonítanak, ám a speciális szaktudást inkább csak a Vezetők értékelik, míg az őszinteség a Vezetőknek, Fejlesztőknek és Lemaradóknak fontos. Egy szállítói kapcsolatot saját megítélésének javítása érdekében inkább csak a Fejlesztők tartanak fenn.

A különféle tényezők beszerzésben játszott szerepe is eltér az alábbiak szerint:

A minőség javítására, a megfelelő szállító megtartására és hosszú távú kapcsolat kialakítására, illetve a szállítók minősítésére és a kapcsolat menedzsmentjére a szállítóknál eddig főként a Fejlesztők és a Követők törekedtek, míg a jövőben a Vezetők is csatlakoznának hozzájuk.

A szállítók fejlesztését eddig is csak a Követők és a Fejlesztők vállalták igazán fel, s ebben nem is számíthatunk érdemi változásra.

A saját vállalati beszerzők képzésére eddig főként a három vezető klaszter fordított gondot, s a jövőben még többet kívánnak törődni a területtel.

A beszerzési infrastruktúra fejlesztésében a Fejlesztők jártak eddig messze az élen, de hozzájuk látványos lendülettel a Vezetők és a Követők is felzárkóznának a jövőben.

A beszerzés centralizálását a Fejlesztők és a Követők tartották eddig fontosnak. Bár ennek jelentősége a Vezetőknél is nőni fog, a másik két klaszter jóval nagyobb ütemben központosítana, mint azt az élenjárók tennék.

²² Versenyképesség kutatás T kérdőív 41-44 kérdés

14. táblázat: A beszerzés centralizációja

		Eddig	Jövő
minőség-növelés	1	4.396552	4.793103
	2	3.782609	4.304348
	3	3.951613	4.354839
	4	4.461538	4.666667
	5	4	4.8
	Total	4.167513	4.573604
a megf. beszáll. megtalálása	1	4.206897	4.586207
	2	3.521739	3.869565
	3	3.693548	4.064516
	4	4.179487	4.487179
	5	3.785714	4.333333
	Total	3.928571	4.299492
hosszú távú kapcsolat a. beszállítókkal	1	4	4.362069
	2	3.434783	3.608696
	3	3.645161	3.887097
	4	4	4.307692
	5	3.866667	4.466667
	Total	3.812183	4.121827
szállítók minősítése	1	3.965517	4.310345
	2	3.26087	3.73913
	3	3.403226	3.83871
	4	3.923077	4.333333
	5	3.533333	4.266667
	Total	3.664975	4.096447
meglévő szállítókkal való kapcsolat vezetése	1	3.754386	4.087719
	2	3.173913	3.26087
	3	3.16129	3.612903
	4	3.871795	4.076923
	5	3.533333	4.133333
	Total	3.505102	3.841837

		Eddig	Jövő
beszállítók fejlesztése	1	3.517241	3.724138
	2	2.521739	2.826087
	3	2.903226	3.274194
	4	3.351351	3.756757
	5	3.066667	3.466667
	Total	3.138462	3.461538
Beszerzési szakemberek képzése	1	3.431034	3.896552
	2	1.521739	1.956522
	3	2.596774	3.064516
	4	3.25641	3.871795
	5	3.266667	3.933333
	Total	2.898477	3.406091
Beszerzési tevékenység informatikai. fejlesztése	1	4.12069	4.637931
	2	1.391304	1.782609
	3	2.806452	3.451613
	4	3.615385	4.282051
	5	3.466667	4.466667
	Total	3.238579	3.847716
beszerzés centralizálása	1	3.672414	3.964912
	2	2.217391	2.347826
	3	2.854839	3.177419
	4	3.552632	3.973684
	5	3	3.666667
	Total	3.168367	3.502564

4.2.10. Informatikai rendszerek, informatikai stratégia²³

A vállalati informatikai rendszerek hardverösszetételében nem tapasztaltunk szignifikáns eltérést a csoportok közt, a beruházások relatív nagyságánál és tervek területén azonban igen.

Az informatikai beruházások a Vezetőknél 2001 és 2003 között átlagosan a 2002-es árbevétel 1,7 százaléka volt, miközben a sokasági átlag a 0,65 százalékot sem érte el. Érdekeség, hogy a Követők még a Derékhadnál is gyengébb eredményt produkáltak.

A folyó informatikai kiadások aránya is a Vezetőknél a legmagasabb, 0,33 százalék. Figyelemre méltó, hogy ezen fenntartási költségeknél nem látszik a beruházásoknál tapasztalt lényeges

²³ Versenyképesség kutatás T kérdőív 50-60 kérdés

különbség a Fejlesztők és a Követők között. Úgy tűnik, a Követők lényegesen kevesebb eszközt tartanak fenn ugyanakkora költségárányal, ami az informatika gyengébb hatékonyságára utal.

15. táblázat: Informatikai kiadások aránya az árbevételhez viszonyítva

Inf. beruházások/ árbevétel	1	42	0.773%
	2	14	0.370%
	3	48	0.477%
	4	29	0.389%
	5	13	1.713%
	Össz.	146	0.645%
Egyéb informatikai kiadások/ árbevétel	1	36	0.070%
	2	11	0.054%
	3	45	0.058%
	4	25	0.071%
	5	13	0.328%
	Össz.	130	0.091%

Óriási az eltérés az informatikai stratégiát tartalmában is. Miközben a vezetők 100 százaléka tárgyalja itt az üzleti (megtérülési, versenyelőny) szempontokat, a többi klaszterben ez csupán 25-30 százalék

16. táblázat: Informatikai stratégia

Informatikai stratégia területe: az üzleti vonatkozásokat tárgyalja	1	23	26.09%
	2	8	25.00%
	3	16	25.00%
	4	20	30.00%
	5	6	100.00%
	Össz.	73	32.88%

A beszerzési rendszer vállalati informatikai rendszerbe ágyazottságát vizsgálva kiderül: ebben is a Vezetők járnak élen, s a Követők és Fejlesztők némileg lemaradva, egy szinten állva követik.

Az elektronikus piacterek alkalmazása elsősorban a Vezetőkre jellemző, s honlapon is jellemzően csak ezen cégeknél adható fel megrendelés, de ennek kezdeményei már a Követőknél is megjelentek.

4.2.11. Egyes tevékenységek fontossága²⁴

Megvizsgáltuk azt is, hogy a cégek mekkora jelentőséget tulajdonítanak egyes vállalati tevékenységeknek működésük sikere szempontjából, illetve mennyire elégedettek az adott tevékenység aktuális szintjével. Ebben több lényeges eltérést is találtunk.

A kontrollingot, a szervezetfejlesztést, a logisztikát, az emberi erőforrás menedzsmentet, az információ menedzsmentet és a stratégiai tervezést a Vezetők, a Követők és a Fejlesztők is fontosabbnak ítélték az átlagnál. A legtöbb esetben a vezetők álltak az élen, de a kontrollingban a Követők hittek a leginkább, míg az emberi erőforrás menedzsmentben elsősorban a Fejlesztők bíztak.

A jobb gazdálkodás érdekében a beszerzést és a költséggazdálkodást főként a Vezetők és a Követők kívánták átszervezni, a logisztikánál a Fejlesztők is felsorakoztak melléjük.

A vállalati információs rendszer színvonalát is eltérően értékelték a cégek. Általában a Vezetők a legelégedettebbek, mögöttük szorosan állnak a Követők és a Fejlesztők.

Az üzleti partnerekkel való együttműködésben saját megítélésük szerint a Követők állnak a legjobban, noha ennek korábbi eredményeink több szempontból is ellentmondanak.

Bár a Fejlesztők az emberi erőforrás menedzsmentet igen fontosnak ítélték, informatikai rendszereik a munkatársak értékelésében még a Derékhadnál is rosszabbul teljesítenek saját megítélésük szerint. Ezt magasabb elvárásaik is magyarázhatják.

Megfigyelhető, hogy a vevőitől jobban függő Követők elégedettebbek a leginkább a vevői elégedettség mérésére szolgáló eszközeikkel.

Informatikai rendszereikkel minden szempontból a Lemaradók a legelégedetlenebbek, miközben éppen ezek a cégek tesznek a legkevesebbet a technológia fejlesztéséért.

²⁴ Versenyképesség kutatás M kérdőív 1, 2, 4 kérdés

5. Összefoglalás

A kutatás eredményei előzetesen megfogalmazott feltevéseink tekintetében az alábbiakban azonosíthatók:

Az általános feltételezéseink közül az első szerint, a vizsgált vállalatok figyelme kevésbé fordult az e-beszerzés irányába, mely a jövőben várhatóan kedvező irányba változik.

E feltételezésünket erősíti saját felmérésünk, melynek értelmében még ritka az Extranet/EDI rendszerekbe beruházó cég, de a jövőben az informatika jelentőségének növekedését várják az érintettek.

Faktorelemzésünk két fő faktor azonosított, az első az Extranet/EDI fejlesztések szintjét, a második a beszerzési informatika fontosságát tükrözte. A hierarchikus klaszterezést követően több kérdésünkre kaptunk választ. Az azonosított csoportok jellemzői a következők voltak:

- A legrosszabb teljesítményt nyújtó a **Lemaradók**, melyek nem csak eddig tettek keveset, de úgy látják, az informatika a jövőben sem játszik majd kulcsszerepet beszerzési folyamataikban.
- A **Derékhad** a legnépesebb klaszter, mely ugyan ezidáig keveset tett, de jövőben nagyobb hangsúlyt fektet beszerzési informatikája fejlesztésére.
- A **Vezetők**, azaz az élenjárók kiegyensúlyozott, tudatos fejlesztést végeznek, erre beszállítóiknál is komoly hangsúlyt helyeznek, illetőleg a jövőben is lényeges fejlesztéseket terveznek.
- A **Követők**, hasonlóan a Vezetőkhöz komoly fejlesztéseket végeztek, de beszállítóik fogadóképessége és saját bizonytalanságaik okán, nem hozta meg a várt eredményt a fejlesztés, ezért várhatóan a jövőben visszafogják hasonló beruházásaikat.
- A **Fejlesztők** esetében az informatika kulcsfontosságú, de nem Extranet/EDI-ben gondolkodnak, vélhetően beszerzésük hatékonyságának javításához nem elsősorban az informatikai fejlesztésen keresztül vezet az út.

A második vizsgált általános kérdésre már ezt követően kaptunk választ, melynek értelmében *a tulajdonosi háttér mérvadó a nyitottság tekintetében*, azonban kizárólag a külföldi tulajdon mérete mutatott szignifikáns különbséget a csoportok között.

A mélyebb összefüggéseket sejtető feltételezések közül az első, azaz, hogy *a pénzügyi mutatók kapcsolata egyértelmű összefüggést mutat az e-beszerzés iránti nyitottsággal*, kevesebb mondanivalóval szolgált. A mérlegszerkezeti és teljesítménymutatók vizsgálata során nem érzékeltünk szignifikáns különbséget, azonban az egy alkalmazottra jutó árbevétel tömeg (munkaerő-felhasználási hatékonyság) esetében érdemi különbség mutatkozott. Összekapcsolva a tulajdonosra vonatkozó előző kérdéssel elmondható, hogy az elektronikus beszerzésre való nyitottságban inkább a külföldi tulajdonban lévő cégek járnak az élen, amelyek a munkaerőt is sokkal hatékonyabban használják ki, mint az átlag.

A hosszú távú partnerkapcsolatra törekvők esetében feltételeztük, hogy az e-beszerezés iránti nyitottsággal való összefüggés egyértelmű, mely bizonyítást nyert, hiszen mind a Vezetők, a Követők és Fejlesztők is átlag felett teljesítenek. Érdekes további következtetés, hogy ugyanezen kör esetében az átlagnál jobban javult a készletforgás, a rendelésteljesítési idő, a teljesítés pontossága, a garanciális költségek szintje, a vevői reklamációk kezelési ideje és a gyártási egységköltség is. Az alaptevékenységre koncentráció mindhárom informatikára nyitott klaszter számára célszerűnek tűnik, ám a TQM rendszerek és a gyártási folyamatok újraszervezése, a munkaerő tudásszintjének fejlesztése vagy a környezetvédelmi programok, a termelékenység növelése és a termékfejlesztés gyorsítása már a Fejlesztők számára keveset mondanak. Úgy tűnik ezen cégek csak a pusztán informatikai alkalmazások bevezetésében járnak élen. A gyártóberendezések modernizálását nem csak a három élen járó klaszter tervezi, hanem a Lemaradók is helyesen ismerték fel, hogy enélkül végképp kiszorulnak a piaci versenyből. A sorozatgyártás (húzásos termelés) bevezetésére is csak a Vezetők és a Követők költöttek eddig, de úgy tűnik a Fejlesztők is kezdik felismerni e programok fontosságát. Előbbiek jól mutatják, hogy jelen műhelytanulmány írói mennyiben nem feltételezték a termelésfejlesztéshez kapcsolódó összefüggések feltárását, melyre végül jelen kutatás alkalmasnak bizonyult.

Annak vizsgálata, hogy a beszerzési és értékesítési piacok szerkezete összefüggésben van azzal, hogy pl. a beszerzéseik nagyobb részét külföldön lebonyolító vállalatok nyitottabbak az e-beszerezés iránt, bizonyítást nyert. A kérdés azonban cizelláltabb, mivel a legfontosabb szállítóval való kapcsolathoz kötődő befektetésekben is komoly eltérések mutatkoznak. A Vezetők legfontosabb szállítójukhoz sokkal szorosabb kapcsolatot építenek ki, mint a többi cég. Ezt az is nagyban magyarázhatja, hogy a legfontosabb szállító sok esetben a fő tulajdonos valamely érdekeltsége. A Vezetők az Extranetes rendszerek kiépítésében, a kapcsolat kiszolgálására szakosodott munkaerő, berendezés és raktár üzemeltetésében egyaránt élen járnak, de az átlagnál jobb eredményt mutatnak a Követők is. Míg a Vezetőknél minden szempontból az a gyakoribb, amikor a szállítók alkalmazkodtak a céghez, a Követőknél ez fordított, azaz a válaszadó társaság többször hajtott végre kapcsolatspecifikus beruházást, mint legfontosabb szállítója. Amennyiben a vevői kapcsolatokat vizsgáljuk, ismét csak a Vezetők és a Követők állnak az élen, de itt már mindkét csoportra igaz, hogy gyakrabban idomulnak ők vevőikhez, mint fordítva.

A különféle tényezők beszerzésben játszott szerepe is eltér: a minőség javítására, a megfelelő szállító megtartására és hosszú távú kapcsolat kialakítására, illetve a szállítók minősítésére és a kapcsolat menedzsmentjére a szállítóknál eddig főként a Fejlesztők és a Követők törekedtek, míg a jövőben a Vezetők is csatlakoznának hozzájuk. A beszerzési infrastruktúra fejlesztésében a Fejlesztők jártak eddig messze az élen, de hozzájuk látványos lendülettel a Vezetők és a Követők is felzárkóznának a jövőben.

A következő feltevésünk szerint: *Ahol az informatikai beruházás magasabb, ott az e-beszerezésre is többet költenek*, bizonyítást nyert. Az információs és kommunikációs technológiák és az ERP használatában a Vezetők és a Követők emelkednek ki, ami csak azért meglepő, mert a Fejlesztők ezek szerint nem csak az Extranet területén, de itt is hátrébb tartanak. Felmerül akkor a kérdés, hogy a nagy arányú informatikai fejlesztéseiket pontosan milyen területen kamatoztatják. Mindenesetre látható, hogy csupán a módszereket elterjedten használó két klaszter látja a megtérülést biztosítottnak, s tervez újabb érdemi beruházást e területen. Az e-businessnél is hasonló a helyzet, bár ebben már a Fejlesztők is aktívabban vesznek részt. Ugyanakkor ezen projektek jóval szerényebb megtérülést mutattak eddig, így azok fejlesztésébe is jóval kevesebb pénzt ölnek majd a cégek.

A következő feltevés, hogy a beszerzési rendszer vállalati informatikai rendszerbe ágyazottsága a fejlettebb e-beszerzőkre jellemző, szintén pozitív eredménnyel járt. Esetünkben a Vezetők járnak az élen, akik például az elektronikus piactereken is gyakrabban jelennek meg.

Az utolsó feltevés, azaz hogy *az emberi erőforrás-menedzsment kapcsolata az e-beszerezéssel tetten érhető*, nem járt egyértelmű eredménnyel. Bár a Fejlesztők az emberi erőforrás menedzsmentet igen fontosnak ítélték, informatikai rendszereik a munkatársak értékelésében még a Derékhadnál is rosszabbul teljesítenek saját megítélésük szerint. Ezt magasabb elvárásaik is magyarázhatják.

Összességében elmondható, hogy a klaszteranalízis a vártnál sokrétűbb összefüggések feltárásához vezetett, azonban a jövőben várható tendenciák, az e-beszerezés előtérbe kerülése feltérképezésében nem jutottunk egyértelmű eredményre, ehhez további kutatásra van szükség.

6. Tovább lépés a kutatásban

A Forrester Research és az Institute for Supply Management²⁵ negyedévente végez felmérést az Amerikai Egyesült Államokban közép- és nagyvállalatok beszerzésért és ellátási lánc menedzselésért felelős vezetőinek körében. A kutatás szerint az amerikai közép- és nagyvállalatok 80 százaléka próbálkozott már az e-beszerzés valamely formájával. Ezen vállalatoknál a direkt beszerzések online csatornákon történő bonyolítása egyre népszerűbb, a cégek ezen beszerzéseiknek nagyobb hányadát bonyolították online, mint tették azt az indirekt beszerzéseknél. Az, hogy az online csatornák használata előretört a direkt beszerzéseknél, arra utal, hogy az *e-beszerzés egyre inkább kiforrott és alkalmas komplexebb beszerzési feladatok ellátására is*, és egyre inkább stratégiai eszköz az amerikai vállalatoknál.

A kutatás szerint a vállalatok több mint fele használta ajánlatkérésre az internetet, és ugyanekkora hányadra igaz az, hogy igénybe vette az internetet a *beszállítóval való kooperáció* valamely formájára. A megkérdezett vállalati vezetők két, az online beszerzés további előretörését gátló tényezőt neveztek meg, ezek a külső és belső rendszerek integrációjának nehézsége, illetve a beszállítók alkalmatlansága.

Ilyen, és ehhez hasonló kutatási eredmények bizonytalanítják el a kutatót, vajon reális elképzelést dédelget, valós adatokat, tényeket vesz alapul, összehasonlíthatja –e a hazai trendeket, meghatározhat-e benchmarkot, anélkül, hogy torz képet festene az általa kiválasztott piac működéséről, terület fejlődéséről.

Jelen kutatásunk az első lépés kíván lenni, hogy ne általános hüvelykujj-szabályok, az előbbieken idézett felhívások rövidhírei alapján alakítsuk ki véleményünket. A kutatás következő fázisában idősoros elemzés segítségével tervezzük azonosítani a fejlődési tendenciákat, s bebizonyítani, saját magunkhoz képest elért eredményeink és kudarcaink mélyebb elemzések készítésével hatékonyabb problémamegoldásra, versenyelőny elérésére sarkallhatják a piac szereplőit.

A Forrester Research 2005 novemberi adatai ugyanakkor már az e-procurement és az e-sourcing bevételek növekedéséről, a piac konszolidációjáról adnak hírt. A szereplő száma csökken (SAP, Oracle), a piac konszolidálódik, de az 1000, 5000 illetve 20000 főnél többet foglalkoztató vállalatok esetében az e-sourcingba való befektetés (pl. software vásárlás) még nem éri el a 40 %-ot.²⁶ Ezek az ismeretek, bár kisebb piacon, s visszafogottabb vállalatméretek esetében, továbbvezetnek minket az integrált e-beszerzés²⁷, az e-procurement és e-sourcing vizsgálatának irányába.

²⁵ Institute for Supply Management - Forrester Research (2003): *Report on e-business*, <http://www.forrester.com/ER/Press/Release/PDF/0,2383,815,00.pdf>, 2004.08.25.-én

²⁶ Forrester Business Technographies, NA and Europe Enterprise Software Survey 2005. October

²⁷ E-beszerzés Szaknap IIR konferenciakötet, 2006. 01. 31. Budapest

Irodalomjegyzék

- Baily, P. - Farmer, D. (1994): Beszerzés. Műszaki Könyvkiadó, Budapest
- Chikán A. (1997 október) Jelentés a magyar vállalati szféra nemzetközi versenyképességéről, BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Chikán A.- Czakó E. Szerk. (2004 június): Versenyben a világgal 2004-2006 – Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból, Kutatási tervtanulmány, 1. sz. műhelytanulmány, Budapest
- Chikán A.- Czakó, E. – Zoltainé, P. Z. Szerk. (2004 szeptember) Fókuszban a verseny Gyorsjelentés a 2004. évi kérdőíves felmérés eredményeiről, BCE Vállalatgazdaságtan Tanszék Versenyképesség Kutató Központ, Budapest
- Chikán, A. – Demeter, K. Szerk. (1998): Értékteremtő folyamatok menedzsmentje, AULA Kiadó Budapest
- Chikán, A. - Wimmer, Á. (2003): Üzleti fogalomtár, Alinea Kiadó Budapest
- Czakó, E. – Wimmer, Á. – Zoltainé, P. Z. Szerk. (1999 október) A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezői – Arccal a piac felé Gyorsjelentés az 1999. évi kérdőíves felmérés eredményeiről, BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék Versenyképességi Kutatóközpont
- Kalakota, R. – Robinson, M.M. (2004): E-üzlet, Typotex
- Kovács, A. (2003): Enhancing procurement practices – Comprehensive Approach to Acquiring Complex Facilities and Projects, Kluwer Academic Publishers, London
- Lesi M. (2005): A 2004-es versenyképesség kutatás vállalati mintájának alapjellemzői és reprezentativitása, BCE Vállalatgazdaságtan Intézet 2. sz. Műhelytanulmány, Budapest
- Majoros, P. (1999): Iparvállalatok beszerzésgazdaságtana. Műszaki Könyvkiadó Budapest
- Nemeslaki, A. – Duma, L. – Szántai, T. (2005): E-business üzleti modellek. Adexom Rt. Budapest
- Vörösmarty, Gy. (1998): Beszerzés, Jegyzet BKÁE Budapest
- Vörösmarty, Gy. (2002): A beszerzés információs kapcsolatai, BKÁE Doktori értekezés, Budapest
- Wimmer Á. és Csesznák A. (2005) Vállalati jellemzők és összefüggéseik az EU-csatlakozás idején – A „Versenyben a világgal” kutatási programban résztvevő vállalatok jellemzése, BCE Vállalatgazdaságtan Intézet 3. sz. Műhelytanulmány, Budapest

Az alternatív felmérések a GKInet, Bellresearch, Forrester, E-business Market Watch, Eurostat hivatkozott kutatásain alapulnak.

A felmérés továbblépései az IIR Beszerzés konferencia – E-beszerzés szaknapjának összefoglaló gondolatai alapján készült. 2006. 01. 31. Budapest

A kutatási program támogatói

A hároméves kutatási program elindítását hazai vállalatok tették lehetővé, akiknek ezúton is köszönetünket fejezzük ki. A kutatási program lebonyolítását a következő vállalatok ill. intézmények tették és teszik lehetővé:

OTP Bank Rt.

Mol Rt.

Magyar Külkereskedelmi Bank Rt.

Nemzeti Fejlesztési Hivatal

Vállalatgazdasági Tudományos Egyesület

Vállalatgazdasági Tudományos és Oktatási Alapítvány

A műhelytanulmány-sorozat megjelenik 100 példányban

A kiadásért felelős: Chikán Attila igazgató

ISSN 1787-1891 (nyomtatott)

ISSN 1787-6915 (online)