

Dr. Tátrai Tünde - Fábián Boglárka

A hazai vállalatok elektronikus beszerzés iránti nyitottsága¹

TM 21. sz. műhelytanulmány

VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁSOK MŰHELYTANULMÁNY-SOROZAT



BCE VÁLLALATGAZDASÁGTAN INTÉZET
VERSENYKÉPESSÉG KUTATÓ KÖZPONT

¹ A műhelytanulmány a TÁMOP-4.2.1.B-09/1/KMR-2010-0005 azonosítójú projektje, *A nemzetközi gazdasági folyamatok és a hazai üzleti szféra versenyképessége* címet viselő alprojektjének kutatási tevékenysége eredményeként készült.

Jelen műhelytanulmány az *Üzleti szféra és a versenyképesség műhely*
Az üzleti alapfolyamatok és funkciók versenyképesség befolyásoló szerepe c. kutatócsoportban készült.

Műhelyvezető: Városiné Demeter Krisztina

Kutatócsoport-vezető: Városiné Demeter Krisztina

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

Tartalom

A hazai vállalatok elektronikus beszerzés iránti nyitottsága.....	4
Összefoglaló	4
E-procurement Responsiveness of the Hungarian Companies'	5
Summary.....	5
1. A kutatás célja, kapcsolódása a versenyképességhez	6
2. Nemzetközi szakirodalmi alapok	7
3. Témához kapcsolódó saját korábbi felmérés eredményei, kapcsolódás jelen kutatáshoz.....	8
4. Kiindulópont a következő saját kutatás előkészítése során.....	10
5. A minta jellemzése, módszertan, alapstatisztikák	12
6. Általános informatikai támogatás	18
6.1. Kapcsolati háló.....	20
6.2. Elektronikus beszerzés hatása.....	21
6.3. Számítógépes támogatás	23
6.4. Foglalkoztatottak létszáma, beszerzők foglalkoztatása.....	23
7. További adatelemzések eredményei.....	24
7.1. Lineárisregresszió-számítás.....	24
7.2. T-próbák.....	26
8. Összefoglaló	30
9. Felhasznált irodalom:.....	33
MELLÉKLETEK	35
1. sz. melléklet Az elektronikus beszerzés-kutatás kérdőíve	36
2. Számú melléklet A kérdőíves elemzés részletes eredményei.....	40
EDI	40
Workflow	40
Dokumentumkezelő	40
Beszerzési feladatok számítógépes támogatása	41
ERP	43
Kapcsolati háló.....	43
Elektronikus beszerzés hatása.....	44
Számítógépes támogatás	47
Foglalkoztatottak	48
Beszerző foglalkoztatása	54

A hazai vállalatok elektronikus beszerzés iránti nyitottsága

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 kérdőíves felmérés nyomán létrejött adatbázist elemeztük hasonló témában 2005-ben. A korábbi eredményeken okulva, a kérdőív-elemzés kiterjesztésével azt kívántuk felmérni, hogy az elektronikus beszerzés iránti nyitottság növekedett-e hazánkban, illetve milyen egyéb összefüggések fedezhetők fel a beszerzési szervezet, a beszerzés vállalati kapcsolatai, valamint az elektronikus beszerzés értelmezésében az egyes válaszadóknál.

A kutatás továbbra is eltér a hagyományos megoldásoktól, azaz nem kívánja vizsgálni a hazai vállalati honlapok elterjedtségét, azonban a korábbiaktól eltérően több információ-technológiával kapcsolatos információt kíván a válaszadóktól. A cél, tehát belső vállalati folyamatok, vevő-szállító kapcsolatok, az informatikai háttér elektronikus beszerzéssel való kapcsolatának feltárása és következtetéseink levonása volt annak érdekében, hogy megtudjuk milyen hatékonyságnövelési lehetőséget hordoz az elektronikus beszerzés és a hazai információs társadalmi fejlettség figyelembe vételével mennyire nyitottak erre a beszerzők és a pályázók egyaránt.

Az elektronikus beszerzés és versenyképesség kapcsolata különösen a 2000-es évek eleje óta foglalkoztatja a kutatókat. Vita az elektronikus beszerzés beszerzési költségre gyakorolt hatásában, valamint a kormányzati politika által gyakorolt hatás jellegében van, melyet a közbeszerzés mint speciálisan szabályozott beszerzési tevékenység és az e-beszerzés kapcsolatára fejt ki. A vállalatok versenyképességének és az elektronikus beszerzés folyamatosan bővülő és fejlődő eszközszerének kapcsolata azonban nem kérdéses, ezt kutatási eredményeink is megerősítik.

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

E-procurement Responsiveness of the Hungarian Companies'

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”.

We had analyzed a database generated on the basis of a questionnaire survey with a similar theme in 2005. Drawing the lessons from earlier researches and expanding the questionnaire examination, we now seek to find out how far receptiveness to electronic procurement has increased in Hungary and what other relations can be observed in responses concerning the interpretation of procurement organizations, the corporate aspects of procurement and electronic procurement.

The new research project continues to differ from traditional solutions insofar as it does not intend to examine the currency of corporate web pages, but, in contrast to earlier practice, it does want responders to provide information on IT technology. The objectives are thus to understand how electronic procurement relates to corporate processes, purchaser-supplier relations and IT base, and to see what opportunities of increasing efficiency there are in electronic procurement and how far procurers and bidders are open to this at the level of information society development in Hungary.

Researchers have focused on the relation between electronic procurement and competitiveness since the early 2000s. What is debated is how electronic procurement influences procurement costs, and how government policies influence the relation between public procurement as a specially regulated procurement activity and electronic procurement. The relation between corporate competitiveness and the continually increasing means of electronic procurement is beyond doubt, evidenced by our research findings.

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

1. A kutatás célja, kapcsolódása a versenyképességhez

A kutatás célja a hazai vállalatok nyitottságának vizsgálata az elektronikus beszerzés vonatkozásában. Ennek keretében a beszerzés elektronikus támogatási lehetőségeinek vizsgálata, a beszerzés-hatékonyság javításának lehetőségei az informatika segítségével.

2006-ban a hazai vállalatok elektronikus beszerzés iránti nyitottságának vizsgálata a versenyképesség-kutatás adatbázisán alapult², melyből külön műhelytanulmány született, továbbá két disszertáció is elemezte a versenyképesség-kutatás adatbázisát kifejezetten elektronikus beszerzési szempontból³.

A kutatás a 2004, 2006, 2007-es eredményeket kívánta továbbgondolni, új, a versenyképesség-kutatás vonatkozó kérdéseit is felhasználó kérdőív segítségével (A1, A3, A5, A7, A8, B1, B17, B20, T27). A kérdőív elérhető a <http://beszkut.kozbeszkut.hu/index.php?sid=79495>⁴ linken. A kérdőív kifejezetten azzal a céllal született, hogy a korábbi versenyképesség-kutatáshoz kapcsolódó eredményeket, továbbá a Beszerzés könyv⁵ elektronikus beszerzés fejezetének szakirodalmi összefoglalóját és tapasztalatait felhasználva értékes megállapításokat tehessünk a hazai vállalatok elektronikus beszerzési gyakorlatára, elektronikus beszerzés iránti nyitottságára vonatkozóan.

Hipotézisünknek megfelelően az elektronikus beszerzés iránti nyitottság nőtt hazánkban. A versenyképesség-kutatás korábbi eredményei faktorelemzés során olyan csoportokat sikerült kialakítani, melyek jellegzetességeinek tesztelése megtörténhet jelen kutatással.

Az eredmények összegezése során szerettünk volna fókuszálni külföldi példák ismeretében a hazai továbbfejlesztési lehetőségekre, a beszerzés hatékonyabbá tétele, adminisztrációjának csökkentésére, a közbeszerzési döntések értékelési szempontrendszerének vizsgálatának elektronikus támogatására.

² Juhász P., Tátrai T., Csáki A. (2006)

³ Vörösmarty Gy. (2004/a), Vörösmarty (2004/b), Tátrai T. (2006)

⁴ Lásd. I. sz. melléklet a kutatás során felhasznált versenyképesség-kutatási kérdésekből, melynek strukturált változata található a mellékelt kutatási kérdőív-linken

⁵ Vörösmarty Gy., Tátrai T. (2010)

2. Nemzetközi szakirodalmi alapok

A nemzetközi szakirodalom (Tassabehji Moorhouse (2008), A., Croom S.R., Bartezzaghi - Ronchi (2004), Garrido (2008)) a 2007-10-es években kezdte meg az elektronikus beszerzés definíciós háttérének egységesítését, a kutatási eredmények összegzését. Az elektronikus beszerzés előnyei, az elektronikus aukció, a vállalatirányítása rendszerek alkalmazása, a beszerzés adminisztratív tevékenységének támogatása, továbbá a beszerzés szerepének növekvő fontossága mind a kutatások fókuszában van. Az utóbbi időben erősödött a korábbi szakirodalmi eredmények egységesítése iránti igény, egyre több olyan mű jelenik meg, mely az egyes nemzeti szintű, vagy összehasonlító eredményeket összefoglalva rendezett formában próbálja a kifejezéseket, alapvető definíciókat, az elektronikus beszerzés határait kialakítani. Ehhez kíván hazai kutatásunk, alapozva a korábbi eredményekre útmutatásul szolgálni és a hazai elektronikus beszerzés fejlődéséről képet adni.

Megközelítésünket erősítette Presutti W. D. (2003) cikke, mely arra fókuszált, mennyiben válik egyre fontosabbá, hogy a vállalatok elektronikus beszerzési stratégiát alakítsanak ki azért, hogy kihasználják az internet nyújtotta előnyt, versenyelőnyhöz juttatva őket. Az ellátási lánc menedzsereknek meg kell érteniük, hogy a technológia bevezetésének hatását és kiépíteni új képességeket saját vállalati e-beszerzés eset (business case) fejlesztésekor.

Más szempontból vizsgálja az elektronikus beszerzés költségcsökkentésre és ennek megfelelően a vállalat versenyképességére gyakorolt hatását az e-beszerzésnek Boer L., Hringk j., Haijboer G. (2002) cikke mely egy elméleti modell épít fel az elektronikus beszerzési formák, megoldások direkt és indirekt hatásának azonosítására a vállalat belső beszerzési költségeinek vonatkozásában.

Carayannis E.G, Popescu D. (2005) szintén ezt erősíti, mikor kifejezetten közép és kelet-európai országok viszonylatában végzett vizsgálatuk nyomán kijelentik, az internet-technológiai újítások bevezetése a során a beszerzés lényegesen átláthatóbb és hatékonyabb lesz. Kifejezetten a közbeszerzés viszonylatában pedig közvetlenebb módon támogatható a verseny, érhető el szélesebb körben az információ és a nagyobb szereplőszám, ami eleve a versenykorlátok csökkenéséhez vezet. A szerzőpáros azzal vitatkozik, hogy az elektronikus beszerzés és kifejezetten a közbeszerzés, hatékony policy eszköz lenne a piacgazdaság alapjainak megteremtéséhez, és ettől az ország termelékenységes közvetlenül nő, elhárulnak az akadályok a határon átnyúló kapcsolatok fejlődése elől, és automatikusan nő a hatékonyság. Az elemzés középpontjában annak vizsgálata van, hogy az Európai Unió milyen erőfeszítéseket tesz a beszerzési folyamatok költséghatékonyabbá és innovatívabbá tételében. A cél

tehát annak demonstrálása, hogy az információtechnológia megfelelő eszköz lehet a szerkezeti átalakítások elősegítéséhez az érintett országokban, és a későbbiekben lehetővé fogja tenni a beszerzés-érzékeny termékek és szolgáltatások szabadabb áramlását, elősegítve az európai szállítók versenyképességét a helyi és világpiacon egyaránt. Hisz tehát abban, hogy a közbeszerzési politika az alapja az egységes piac sikerének, hogy fenntartható módon, hosszú távon képesek legyenek növekedni, munkahelyet teremteni, és biztosítani az adófizetők és felhasználók számára a színvonalas közszolgáltatásokat a legjobb áron.

Fentiek rávilágítanak arra, hogy a mai napig komoly vitát gerjeszt kutatók között a kérdés, vajon a versenyképesség és elektronikus beszerzés közvetlen kapcsolatát hogyan lehet megragadni a két téma között.

3. Témához kapcsolódó saját korábbi felmérés eredményei, kapcsolódás jelen kutatáshoz

A hazai kutatások alapján a beszerzésnek stratégiai szerepet tulajdonító vállalatok élen járnak az információ kezelésére alkalmas módszertan és eszközök alkalmazásában, s nagyobb figyelmet fordítottak az információ továbbítására, mint a többi vállalat. A beszerzést támogató informatikai eszközrendszer is jellemzően fejlettebb, azt nagy mértékben alkalmazták is beszerzéssel kapcsolatos feladatok elvégzésére.

2004-ben a hazai kutatási eredmények azt mutatták, hogy bár az informatikai háttér jobb volt a beszerzést fontosnak tartó vállalatok körében, azokat mégsem használták a partnerekkel való kommunikációban. Az egyes feladatok vállalati információs rendszerhez való kapcsolódását vizsgálva a kutatók azt tapasztalták, hogy a beszerzést támogató rendszerek viszonylag alacsony százalékban integrálódtak a vállalati információs rendszerbe. Jellemző volt viszont az, hogy az integráltság szintje magasabb volt a beszerzést stratégiai funkciónak tartó vállalatcsoportnál. Vagyis valószínűleg ezeknél a cégeknél a beszerzés rendelkezésére álló számítógépen kezelt információ más belső felhasználók számára is könnyebben elérhetővé vált.⁶

A korábbi kutatásokból kiindulva a hazai vállalatok elektronikus beszerzés iránti nyitottságával kapcsolatban a közelmúltban viszonylag kevés elemzés született. Ezek alapján 2006-ban kijelenthető volt, hogy a vizsgált vállalatok figyelme kevésbé fordult az e-beszerzés irányába, mellyel kapcsolatban azt vártuk, hogy a trend a jövőben várhatóan kedvező irányba változik. E feltételezést erősíti a felmérés

⁶ Vörösmarty (2004/a), Vörösmarty (2004/b)

eredménye, melynek értelmében még ritka volt az Extranet/EDI rendszerekbe beruházó cég, de a jövőben az informatika jelentőségének növekedését várták az érintettek.

Klaszteranalízis⁷ során a válaszadók öt csoportba voltak oszthatók:

- A legrosszabb teljesítményt nyújtják 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.

Az elektronikus beszerzésre való nyitottságban inkább a külföldi tulajdonban lévő cégek jártak az élen, amelyek a munkaerőt is sokkal hatékonyabban használták ki, mint az átlag.

A hosszú távú partnerkapcsolatra törekvők esetében e-beszerzés iránti nyitottsággal való összefüggés egyértelmű volt, hiszen mind a Vezetők, a Követők és Fejlesztők is átlag felett teljesítettek. 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.

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

Fentiek alapján érzékelhető, hogy nem lehet egységesen kezelni a hazánkban termelő és szolgáltató vállalatok elektronikus beszerzéssel kapcsolatos hozzáállását. Az viszont mindenképpen figyelemre méltó, hogy az ismertetett kutatások egyértelműen arról számoltak be, hogy növekszik az

⁷ Juhász, P., Tátrai, T., Csáki, A. (2006)

érdeklődés, a nyitottság az elektronikus beszerzési technikák, módszerek iránt, mely összefüggésben van a beszerzést stratégiai jelentőségűnek tulajdonító válaszadók hozzáállásával.

A tanulmány először a tulajdonosi struktúrával, majd a foglalkoztatottak számával, a beszerzési szervezettel, a beszerzőkkel, a központosítás mértékével, a beszállítókkal kapcsolatos követelményekkel, az e-beszerzés hatásával, tervezett fejlesztésekkel, az e-beszerzés által támogatott tevékenységekkel kapcsolatban végeztünk vizsgálatokat. Jelen kérdőív elemzése során hasonlóképpen törekszünk a fenti területek lefedésére.

4. Kiindulópont a következő saját kutatás előkészítése során

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.”
Chikán A., Czako E. (2004) pp.4

A nemzetközi kitekintés során pontosan erre helyeződött a hangsúly, hogy azonosítsuk, van-e közvetlen köze a vállalati versenyképességnek az elektronikus beszerzéshez. A fent említett cikkek ennek a kapcsolatnak a szorosságára utalnak, ezért kutatási kérdéseinket a továbbiakban is relevánsnak tekintjük.

Az elemzés továbbra is 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 elektronikus aukciók hatékonyságnövelő lehetőségeivel, elektronikus katalógusok építésének lehetőségével. Foglalkozunk ugyanakkor a mélyebb összefüggések feltárásával, érintve az integrált beszerzés felé való elmozdulás iránti igényt, s ennek informatikai támogatását. Korábbi kutatásunkhoz képest tehát elmozdultunk és több informatikai jellegű kérdést tettünk fel, azaz elsősorban a téma mélyebb elemzésére koncentráltunk. Ennek megfelelően az

alábbi négy területen bővítjük e-beszerzési alkalmazások, támogató tevékenységek azonosítása szempontjából kérdőívünket:

1. Használják-e beszerzéshez e-mailt, internetet, EDI-t, beszerzési workflow vagy, elektronikus beszerzési rendszert, elektronikus aukcióztató rendszert, elektronikus katalógus rendszert, elektronikus szállítóértékelési rendszert, elektronikus szerződés- és dokumentumkezelő rendszert, elektronikus aláírást.
2. Milyen hatással van az elektronikus beszerzés a beszerzési hatékonyságra, minőségre, költségekre, belső átfutási időkre, adminisztratív terhekre, vállalat munkavállalóinak autonómiájára, folyamatok átláthatóságára a vállalaton belül, kiadások ellenőrzésére, beszállítók számára, vállalaton belüli együttműködésre.
3. Rendelkezik-e a vállalat alkalmazásokkal az ERP, folyamatirányító rendszerek, dokumentummenedzsment rendszerek, belső vállalati portál vonatkozásában, és melyek állnak a későbbi fejlesztések kapcsán a fókuszban?
4. Támogatja-e a beszerzést számítógépes rendszer a szállítók törzsadatainak nyilvántartásában, szállítók létesítményének nyilvántartásában. Jellemző-e elektronikus támogatás az anyagszükséglet-tervezés, termelésstervezés, szerződések nyilvántartása és követése, készle nyilvántartás, közös adatbázis a szállítókkal, igénylése rendszer vonatkozásában.

Továbbra is érdekes az alkalmazottak száma, a beszerzésre szakosodott alkalmazottak léte, beszerzési szervezet léte. Megmaradt továbbá a beszállítókkal kapcsolatos szempontok felmérése során a minőség, a megbízhatóság, a rugalmasság mellett az elektronikus kapcsolattartás, az elektronikus megrendelés és az elektronikus számlázási képesség megléte.

A többváltozós statisztikai elemzés során a korábbi adatfelmérés eredményeiből okulva az alábbi kérdésekre fókuszáltunk:

- A vizsgált vállalatok figyelme kevésbé fordult az e-beszerzés irányába, mely a jövőben várhatóan kedvező irányba változik.
- A tulajdonosi háttér mérvadó a nyitottság tekintetében.
- Az e-beszerzés hatása a belső vállalati tevékenységekre.
- A beszerzési rendszer vállalati informatikai rendszerbe ágyazottsága a fejlettebb e-beszerzőkre jellemző.

– Az emberi erőforrás-menedzsment és beszerzési szervezet kapcsolata az e-beszerzéssel tetten érhető.

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

5. A minta jellemzése, módszertan, alapstatisztikák

Az elemzett minta saját kérdőíves lekérdezésünk során 100 teljes választ adó szakember válaszai alapján állt össze. A nem reprezentatív minta Magyarországon működő, jogi személyiséggel rendelkező vállalkozásokat tartalmazott.

A kitöltött kérdőívek vizsgálatának lefolytatása SPSS adatbázis elemző programmal készült.

A vizsgálat során gyakoriság és keresztábra vizsgálatokat végeztünk, továbbá lineáris regresszió-számítás és T-próba számítás alapján jutottunk eredményre. A korábbi kutatástól eltérően nem tudtunk olyan csoportokat képezni, melyek elegendő információval szolgálhattak egy-egy klaszter kialakításához, ezért ebből a szempontból korábbi kutatásunkat nem tudtuk ellenőrizni. .

Az alábbiakban alapstatisztikáinkról közlünk rövid összefoglalót:

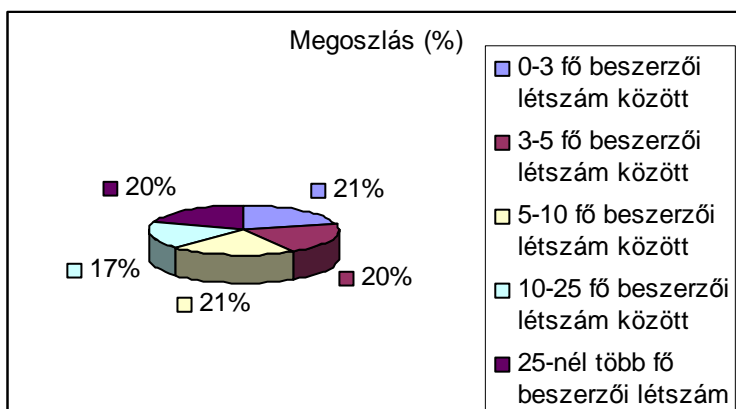
Gyakorisági vizsgálatok alapján a megkérdezett vállalatok többsége külföldi tulajdonú, 46 %-uk rendelkezik elsősorban magyar tulajdonú érdekeltséggel.

A megkérdezett vállalkozások a vállalati alkalmazottak létszámának tekintetében hasonló arányban vannak jelen a felmérésben. Az alábbiakban képzett csoportok mutatják milyen csoportokra bontható a dolgozói létszám alapján a sokaság. Ennek megfelelően arányosan szerepel mikro, kis és középvállalkozás a mintában, és nagyobb, valamint egészen nagy vállalat. A felbontást direkt módon nem a standard KKV bontás alapján vizsgáltuk, mivel kíváncsiak voltunk a szervezet nagyságára, elsősorban a beszerzési szervezettel, kifejezetten a beszerzéssel foglalkozó munkavállalók szempontjából. Jelentősége a későbbiekben azért lesz az alábbi csoportosításnak, mert a kisebb, közepes, nagy, és az utolsó két csoportja vonatkozóan egészen nagy vállalatok beszerzés-támogatáshoz kötődő sajátosságai valóban tetten érhetőek, azaz bebizonyosodott, hogy érdemes nem csak a hagyományos KKV-nagyvállalati aspektus vizsgálata, de további csoportok képzése és sajátosságaik feltárása is releváns kutatási kérdéseinket illetően.

Dolgozók száma	Megoszlás (%)
0-35 között	19%
35-200 között	20%
200-650 között	20%
650-2000 között	19%
2000-nél több	20%

1. számú táblázat A dolgozók számának megoszlása

A vizsgált vállalkozások között 21%-ban található olyan, ahol 0-3 és 5-10 fő közötti, 20%-nál 5-10 és 25-nél több fő között mozog a beszerzők létszáma. Más szóval a vállalatok 37%-ban 10 főnél is többet foglalkoztató csoport, egység működik.



1. számú ábra A beszerzői létszámcsoporthoz megoszlása

Külön beszerzési szervezet a vállalat felépítésén belül a megkérdezettek 75,8 %-nál található. A vállalkozások többségénél, 67,6 %-nál van olyan alkalmazott, amely kizárólag csak beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, ezen tényező is a beszerzés jelentőségét szemlélteti.

A beszerzési szervezet centralizációja kapcsán elmondható, hogy a megkérdezett vállalkozások kevesebb, mint a felénél centralizált a beszerzés, míg részben decentralizált a megkérdezett vállalkozások 53,1%-ánál.

A beszerzési szervezet vállalaton belül betöltött szerepe kapcsán fontos, hogy mely szervezetekkel áll közvetlen kapcsolatban. Ez alapján látható, hogy mennyire tölt be kardinális szerepet vagy sem a vállalat működésén belül. Az alábbi táblázat értékben csökkenő sorrendben mutatja, hogy a megkérdezett vállalkozás hány százalékában állnak a következő szervezeti egységek közvetlen kapcsolatban a beszerzéssel:

	Közvetlen kapcsolatban van a beszerzéssel	Nincs közvetlen kapcsolatban a beszerzéssel
Készletgazdálkodás	68%	32%
Felsővezetés	59%	41%
Controlling	56%	44%
Termelés/Szolgáltatás (alaptevékenység)	51%	49%
Számvitel	45%	55%
Értékesítés	36%	64%
Létesítménygazdálkodás	27%	43%

2. számú táblázat Mely vállalati területek rendszereivel van a beszerzés közvetlen kapcsolatban

A kutatás-fejlesztés kapcsán az érintettek csak 16%-a választotta ki a beszerzést, míg a pénzügy esetében szintén igen alacsony, 20%-os eredmény született.

A beszállítók rugalmasságát, az elektronikus kapcsolattartást a beszállítókkal a vállalatok inkább fontosnak tartották, míg sorrendileg a minőség és az ár vezeti a versenyt a beszállítókkal kapcsolatos szempontok között.

Az elektronikus beszerzés a belső folyamatok átláthatóságára való hatását a cégek inkább fontosnak jelölték, de nem jelölték nagyon fontos jellemzőnek. Az elektronikus beszerzésnek a minőségre, dolgozók autonómiájára való hatását a megkérdezett vállalkozások semlegesnek ítélték. Az elektronikus beszerzésnek a belső átfutási időkre vonatkozó hatását inkább pozitívnak és magas hányadban teljesen pozitívnak jelölték a megkérdezett vállalkozások. A belső adminisztrációs terhekre való hatás a megkérdezetteket teljesen megosztotta, egyharmaduk semlegesnek, egyharmaduk inkább pozitívnak, utolsó harmaduk teljesen pozitívnak értékelte. Az elektronikus beszerzés hatását a kiadások ellenőrzésében és a belső együttműködésre, ha szorosan is, de inkább pozitívnak jelölték. A beszerzési hatékonyság és a költségek azonban 80%-ban pozitív véleményt kaptak.

Két kérdést külön kezelve egyrészt rákérdeztünk az ERP, workflow rendszerek, dokumentummenedzsment rendszerek alkalmazására, továbbá különböző alkalmazások használatára a beszerzéshez.

A megkérdezett vállalkozások 16 %-nál a vállalatirányítási rendszer (ERP) bevezetése egyáltalán nincs tervbe véve, és csak 64%-nál működik jelenleg is

	Gyakoriság	%t	Érvényes %	Kumulatív %
Érvényes Jelenleg működik	60	60,0	64,5	64,5
válasz Tervezés vagy fejlesztés alatt áll	18	18,0	19,4	83,9
Tervbe véve sincs	15	15,0	16,1	100,0
Total	93	93,0	100,0	
Hiányzó	7	7,0		
válasz				
Total	100	100,0		

3. számú táblázat Van-e a vállalatnál működő ERP?

A workflow folyamatok elektronikus támogatását a megkérdezett vállalkozások 43%-nál használják, 25%-ban tervbe van véve.

	Gyakoriság	%t	Érvényes %	Kumulatív %
Érvényes Jelenleg működik	40	40,0	43,0	43,0
válasz Tervezés vagy fejlesztés alatt áll	23	23,0	24,7	67,7
Tervbe véve sincs	30	30,0	32,3	100,0
Total	93	93,0	100,0	
Hiányzó	7	7,0		
válasz				
Total	100	100,0		

4. számú táblázat Van-e a vállalatnál működő workflow-rendszer?

Dokumentumkezelő rendszert pedig 38,7,4%-nál használnak, míg tervezés alatt 35,5 %-nál van.

	Gyakoriság	%t	Érvényes %	Kumulatív %
Érvényes Jelenleg működik	36	36,0	38,7	38,7
válasz Tervezés vagy fejlesztés alatt áll	33	33,0	35,5	74,2
Tervbe véve sincs	24	24,0	25,8	100,0
Total	93	93,0	100,0	
Hiányzó válasz	7	7,0		
Total	100	100,0		

5. számú táblázat Van-e a vállalatnál működő dokumentumkezelő rendszer?

Belső vállalati portál kapcsán lényegesen jobb a helyzet, jelenleg 63%-nál működik.

	Gyakoriság	%t	Érvényes %	Kumulatív %
Érvényes Jelenleg működik	59	59,0	63,4	63,4
válasz Tervezés vagy fejlesztés alatt áll	16	16,0	17,2	80,6
Tervbe véve sincs	18	18,0	19,4	100,0
Total	93	93,0	100,0	
Hiányzó válasz	7	7,0		
Total	100	100,0		

6. számú táblázat Van-e a vállalatnál belső vállalati portál (intranet, intraweb)?

Fentiek alapján tehát különösen érdekes, hogy több helyen támogatják a beszerzési workflow-t mint általában a workflow-t elektronikusan, pontosabban ahol a válaszok során megjelölték, ott a vállalatok felénél használják a beszerzés támogatására. A dokumentumkezelő alkalmazása kis mértékben magasabb a beszerzés elektronikus támogatása során.

Beszerzési folyamatok elvégzéséhez használják-e az alábbi rendszereket a megkérdezett vállalkozások?	Igen	Nem
Elektronikus beszerzési rendszert	54%	46%
Beszerzési workflow-t	49%	51%
Elektronikus aláírást	44%	56%
EDI-t	41%	59%
Elektronikus szerződés és dokumentumkezelő rendszert	41%	59%
Elektronikus katalógus rendszert	37%	63%
Elektronikus szállítóértékelő rendszert	24%	76%
Elektronikus aukcióztató rendszert	20%	80%

7. számú táblázat Használják-e a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez?

Örvendetes, hogy elektronikus beszerzési rendszer a vállalatok felénél van. Elektronikus aláírást a vállalatok 41%-a használ, mely akár saját belső elektronikus aláírás is lehet. A katalógus alkalmazása szintén igen magas, 37%. Aukcióztatni a vállalatok 20%-a szokott, szállítóértékelés elektronikus támogatásával pedig a cégek 24%-a foglalkozik.

A beszerzést támogató számítógépes rendszer a szállítók törzsadatainak nyilvántartása, a készletnyilvántartás esetében igen magas, 80% fölötti eredményt sikerült elérni. Az anyagszükséglet-tervezés 60%-os, közepes eredménnyel zárt, hasonlóan a szerződés-nyilvántartás, nyomon követés 62%, igénylési rendszer 67%-ot ért el. A termelés-tervezés 47%-a és a szállítók teljesítményének nyilvántartása 41%-a alacsonynak mondható. A szállítókkal közösen fejlesztett adatbázis ugyanakkor csak 12%-ban jellemző.

A szállítók teljesítményének nyilvántartása csak 41%-ban érhető tettem.

Az adatok szerint a vállalatok majdnem 100%-a használ e-mailt, internetet a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez. Az alábbiakban a keresztáblák eredményeit közöljük teljeskörűen, figyelemmel az e-beszerzéshez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez használt IT-ra.

6. Általános informatikai támogatás

A megkérdezett cégek egyötöde használ a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez EDI-t, 43%-nál van jelenleg működő workflow rendszer, 39%-nál dokumentumkezelő rendszert. Ahol a beszerzés legalább részben decentralizált, ott a vállalatok 30%-a használ EDI-t, azaz a decentralizáció esetén nagyobb figyelemmel vannak a szabványos üzenetek eljuttatására és a kommunikáció gyorsítására. A workflow rendszerek esetében tulajdoni aránytól függetlenül a válaszadók negyede tervezi vagy jelenleg is fejleszti beépítését. Tehát a mindennapi munkafolyamatok operatív szinten történő informatikai támogatásában a beszerzés a fejlesztendő területek között szerepel. A dokumentumkezelő rendszerek esetében egyértelműen lemaradtak az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok, azonban közöttük majd a válaszadók felénél tervezik, tehát a lemaradást nagy mértékben igyekeznek pótolni ezen a területen.

A szállítók teljesítményének nyilvántartását, az anyagszükséglettervezést, termelés tervezést, igénylést nagyobb lényegesen nagyobb mértékben támogatják az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok. A szerződések nyilvántartása esetében az eltérés nem számottevő. Azaz teljesítés ellenőrzésében legfontosabb szerepet játszó, a beszerzéshez szorosan köthető nyilvántartást az első között kezdték el hazánkban is informatikailag támogatni.

Kifejezetten elektronikus beszerzési rendszert a megkérdezettek 36%-a használ. Itt ugyan lemaradásunk nagyobb, ugyanakkor az elektronikus beszerzési rendszer definíciós problémái miatt rendkívül nehéz olyan következtetést levonni, mely arra utal, a teljes beszerzési spektrum informatikai támogatásáról beszélünk. Az egyedi válaszok vizsgálata alapján megállapítható, hogy nagyobb fejletlen válaszadók is úgy vélték, valójában elektronikus beszerzési rendszert használnak. Ennek megfelelően tehát az a következtetés mindenképpen levonható, hogy az elektronikus beszerzési rendszer definíciójától eltérően többen egyszerűbb, akár dokumentumkezelő szoftverüket is annak tekinthették, ezért az adatbázis elemzése során ennek az eredménynek nem tulajdonítunk különösebb jelentőséget.⁸

Elektronikus aukcióztató rendszer használata egészen elterjedtnek mondható, hasonlóan a katalógusrendszer alkalmazásához. Itt azonban nem feltétlenül csak saját katalógusra gondoltak a válaszadók, hanem olyan „punch out” megoldásokra. Azaz az ún. Punch out katalógus a vásárlók belső beszerzési rendszerével integrálva lehetővé teszi a vállalat felhasználói számára, hogy böngésszenek a

⁸ Az eredmények a következők voltak:

„A megkérdezett cégek 36%-a használ a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus beszerzési rendszert. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok 36%-ánál, az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok valamivel több, mint fele 55%-nál használnak a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus beszerzési rendszert.”

készleten lévő termékek között, valamint bevásárlókosarakat hozhassanak létre, amely a belső rendszerbe kerülnek vissza jóváhagyásra. Emellett természetesen érthették elektronikus katalógus alatt a hagyományos, a vásárló által kezelt statikus katalógust is, mely rugalmassá teszi a katalógussal kapcsolatos folyamatot, lehetővé téve a vállalati igényeknek megfelelő kialakítást. Az adatok rendszeres frissítéséhez automatizált frissítések ütemezhetőek be, azaz akár félkész megoldások testreszabásával is hosszabb távra kényelmes megoldáshoz juthatnak az igénybe vevők. Mivel a spektrum igen széles, így a válaszadók értelmezését nem elemeztük, de mind a saját, mind a punch out megoldásokra is figyelemmel voltunk a kérdés egységes feltétele során.

A szállítóértékelési rendszere alulreprezentáltak a nem elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok esetében. Itt lemaradásunk nem feltétlenül csak az informatikai megoldásoknak, hanem a szállítóértékelés sokrétű megoldásai ismerete hiányának is betudható. Természetes összefüggés, hogy a megkérdezett cégek majd felénél támogatja számítógépes rendszer a szállítók teljesítményének nyilvántartását. Azok közül, akik használnak elektronikus szállítóértékelési rendszer kétszer annyian támogatják a szállítók teljesítményének nyilvántartását, mint ahol nem használnak. Tehát egyes támogató funkciók eleve húzzák maguk után a többi támogatási módot és terjesztik ki az e-beszerezés hatókörét. Hasonló az összefüggés a szerződések nyilvántartása és követése, valamint az elektronikus szerződés és dokumentumkezelő rendszer léte között. Az eltérés ugyanakkor abból adódhat, hogy még ha nem is kifejezetten elektronikus szerződés és dokumentumkezelő rendszer használ a vállalat, de a szerződés-nyilvántartást számítógépes rendszer támogatja, attól még a beszerzés teljesítményének mérésekor szükséges információ valamilyen módon, de strukturált elektronikus támogatással kinyerhető. Szintén pozitív a kapcsolat az elektronikus aláírás alkalmazása és a szerződések nyilvántartása, követése között. Ez egyben feltételezi, hogy esetleg elektronikusan archiválják is az adatokat és a kommunikáció során is inkább a bizonyítható adatáramlás részesítik előnyben az elektronikus aláírás alkalmazásával.

Mivel az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok esetében az ERP teljes mértékben elterjedt, így feltételezhetjük, hogy sokszor válaszaikban nem a kifejezett tevékenység támogatására gondoltak, hanem mindent általánosan az ERP tevékenységi körébe értettek, ezért ez a kérdés tovább erősíti az alkalmazott kifejezések, definícióik tisztázatlanságát és sokszínségét a piacon.

Adatelemzésünk során bebizonyosodott, hogy az EU-s tulajdonú vállalkozások mind az ERP, mind a számítógépes rendszertámogatás, mind a workflow, mind a dokumentumkezelés vonatkozásában tehát előrébb tartanak. Az EU-s csoportban jelenleg nem vettük bele az inkább hazai tulajdonú vállalatokat, mely egyben azt is mutatja, továbbra is fennáll az a következtetés, hogy a domináns EU-s tulajdonos jobban figyel a beszerzés elektronikus támogatására.

Az alábbiakban néhány érdekesebb kérdéskör köré csoportosítva röviden ismertetjük következtetéseinket, különös figyelemmel korábbi kutatásunk hazai és külföldi tulajdonosi háttérével kapcsolatos következtetéseire.

6.1. Kapcsolati háló

Az egyes tevékenységek között kapcsolatok és a tulajdoni viszonyok közötti összefüggéseket vizsgálva feltártuk, hogy a cégek 29%-a nem tartja fontosnak, vagy véli úgy, hogy nehéz eldönteni fontos-e az elektronikus kapcsolattartás a beszállítókkal, 44% inkább fontosnak tartja 26% teljesen fontosnak tartja. Ahol a beszerzés közvetlen kapcsolatban van a létesítménygazdálkodással, ott a cégek 56%-a szerint inkább fontos, egyharmaduk szerint teljesen fontos.

A korábbi 2. számú táblázat alapul vételével keresztkapcsolatokat is vizsgáltunk.

	Közvetlen kapcsolatban van a beszerzéssel	Informatikai támogatása van a tevékenységnek az adott vállalatnál
Készletgazdálkodás	68%	
Felsővezetés	59%	
Controlling	56%	
Termelés/Szolgáltatás (alaptevékenység)	51%	
Számvitel	45%	55% támogatja számítógépes rendszer a számvitelt
Értékesítés	36%	
Létesítménygazdálkodás	27%	56% inkább fontos a elektronikus kapcsolattartás

8. számú táblázat Mely vállalati területek rendszereivel van a beszerzés közvetlen kapcsolatban (2. számú táblázat kiegészített változata)

Érzelhető, hogy különösen a készletgazdálkodás esetében van lemaradás a hazai tulajdonú vállalatok esetében, továbbá nagy a különbség a termelés/szolgáltatással való kapcsolat esetében is. A beszerzést tehát ugyan felsővezetői szinten elismerik, a controllinggal való kapcsolat hasonló, mint a

külföldi tulajdon esetében, de a beszerzés nem teljesen integrált része a vállalati értékteremtő folyamatnak. Ezért a beszerzés informatikai támogatása nem hat a többi vállalati funkció támogatására és fordítva.

6.2. Elektronikus beszerzés hatása

Az elektronikus beszerzés hatását a minőségre, a kiadások ellenőrzésére, a belső átfutási idő, a belső adminisztrációs teher, a beszállítók száma, a belső együttműködés, a belső folyamatok átláthatósága, a dolgozók autonómiája szempontjából vizsgáltuk.

Az elektronikus beszerzés hatását a dolgozók autonómiájára a megkérdezett vállalatok valamivel kevesebb, mint kétharmada (64%) tartja negatívnak vagy semlegesnek. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok és az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok egyaránt 64-64%-ban értenek egyet ezzel az állítással. A megkérdezett vállalatok 36%-a tartja inkább pozitívnak vagy teljesen pozitívnak az elektronikus beszerzés hatását a dolgozók autonómiájára. A tulajdoni hányad tekintetében ez az arány szintén 36%-os mind az elsősorban külföldi, mind az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok esetében.

Amennyiben a negatív vagy semleges válaszokból indulunk ki, úgy az alábbiakat sikerült kiemelni, melyek közül egyedül az adminisztrációval kapcsolatos kérdésben sokkal magasabb a negatív vélemények aránya a hazai tulajdonú vállalatoknál, mint a külföldi tulajdon esetében.

„A megkérdezett vállalatok képviselőinek

1. 58%-a vélekedik úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a minőségre.
2. 32%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a kiadások ellenőrzésére.
3. 63%-a gondolja, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a beszállítók számára,
4. egynegyede véli úgy, hogy az elektronikus beszerzés hatása a belső átfutási időkre negatív vagy semleges.
5. egyharmada (33%) véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a belső adminisztrációs terhekre.
6. 41%-a gondolja úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a belső együttműködésre.

7. 30%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzés negatív vagy szemleges hatással van a folyamatok átláthatóságára,

A fenti felsorolás ellenpárja az egyértelműen pozitív választ adók kevesebben voltak.

„A megkérdezett vállalatok képviselőinek

1. 28%-a vélekedik úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek inkább pozitív hatása van a minőségre.
2. 34%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek inkább pozitív hatása van a kiadások ellenőrzésére.
3. 37%-a gondolja, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a beszállítók számára,
4. 41%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek inkább pozitív hatása a belső átfutási időkre.
5. 34%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek inkább pozitív hatása van a belső adminisztrációs terhekre.
6. 59%-a gondolja úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek inkább pozitív hatása van a belső együttműködésre.
7. 36%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzés inkább pozitív hatással van a folyamatok átláthatóságára,

A fentiek tehát arra világítanak rá, hogy az elektronikus beszerzés pozitív hatásával ellentétben még mindig igen magas az ellenérzés, függetlenül a tulajdoni viszonyoktól. Feltűnő az elektronikus beszerzéssel kapcsolatos ellenérzés a beszállítók szempontjából, mintha mindez a kontroll, a költségcsökkentés, a közvetlen beavatkozás lehetőségét is hordozná és ennek megfelelően több figyelmet, energiát, kommunikációt és kiadást igényel a beszállítóktól. A válaszok tehát nem feltétlenül saját informatikai megoldásaikkal kapcsolatban, hanem a piaci pozícióból adódó beszállítói reakciók szempontjából is érdekes eredményt hoztak.

Szintén magas a belső együttműködéssel kapcsolatos ellenérzés mértéke, mely arra utal, a kommunikáció elszemélytelenedése árt a belső együttműködésnek, azaz hiába gyorsabb az adat és információáramlás, a vállalati belső kapcsolatok elsősorban személyes ismeretségek révén humánabb környezetben képesek fejlődni, a virtuális tér inkább ártalmas a maga egyszerűsítő, szabványosító, könnyen ellenőrizhető jellegével.

6.3. Számítógépes támogatás

A beszerzés általános informatikai támogatása és a tulajdoni viszonyok az alább összefüggésben kezelhetők. Az elektronikus beszerzési rendszert a megkérdezett cégek 44%-a használ. Tulajdoni hányad tekintetében az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 56%-a, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatoknak pedig 30%-a használ, tehát a külföldi tulajdonú vállalatok kétszerese hisz a beszerzési folyamatok teljes spektrumának támogatásában.

Az eredmények alátámasztják a korábban vizsgáltakat, a workflow, az elektronikus beszerzési rendszer, az ERP és szállítóértékelés beszerzéshez történő alkalmazása terén, ahol a külföldi tulajdonú vállalatokhoz képest a hazai tulajdonúak lemaradása igen jelentős. Mérsékelt a lemaradás az e-aláírás, a dokumentumkezelés esetében.

6.4. Foglalkoztatottak létszáma, beszerzők foglalkoztatása

Az alábbiakban a foglalkoztatotti létszámhoz képest tekintjük át a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez használt alkalmazásokat, az általában használt és tervezett alkalmazásokat, a beszerzést támogató területeket és a beszerzés közvetlen kapcsolatait.

A kisebb vállalkozásoknál a szállítóértékelés és a dokumentumkezelés, mely lényegesen jobb eredményeket hozott. A dokumentumkezelés terjedése leginkább a kisebb vállalkozásoknál várható.

A szerződés-nyilvántartással kapcsolatos beszerzést támogató hozzáállás a kisebb vállalkozásoknál erősebb. A készletgazdálkodással való közvetlenebb beszerzési kapcsolat azonban kifejezetten a kisebbek számára természetes, ami nagyobb meglepetés, a kisebbek létesítménygazdálkodás és beszerzés kapcsolat erősségéhez képest.

Az igazán kicsik is jeleskednek az elektronikus aukcióztatásban, továbbá ennek ellenpontja hogy a nagyon nagy vállalatok más külön beszerzési workflow rendszerrel kevésbé foglalkoznak. Kérdésként merül fel, hogy nem tisztán, de esetleg kivehető egy jellemző e-beszerzést támogató foglalkoztatotti kör kisebb, nagyobb és egészen nagy vállalatok vonatkozásában. Gondolunk itt arra, hogy kifejezetten szállítóértékelést a KKV-k és a 650 főnél többet foglalkoztatók támogatnak elektronikusan. Itt is különbséget tehetünk a szállítóértékelés értelmezése között egészen kicsi, és nagyon nagyon nagy szereplők esetében, de mindez felborítaná azt a struktúrát, amennyiben homogén csoportokat szeretnénk képezni egy-egy foglalkoztatotti létszámhoz kötődő jellemző e-beszerzési tevékenységről. Elektronikus aláírást az igazán nagy vállalatok többsége már használ, ERP-vel pedig a közepes, 35 főnél többet foglalkoztató cégek több mint kétharmada rendelkezik. Nem tipizálható tehát,

hogy a legegyszerűbb megoldásokat a kisebbek alkalmazzák (e-aláírás), míg az erőforrástervezés informatikai támogatása inkább a nagyoknak éri meg. Az igénylési rendszert a nagyok teljes mértékben elektronizálják, míg ehhez zárkóznak fel a kisebbek is, tehát az igazán nagy cégek széles körben alkalmazott megoldásai a kisebbekre is közvetlen hatással vannak.

Érdekes továbbá az az összefüggés is, hogy minél nagyobb a cég, annál kevesebb kapcsolat van a beszerzés és a készletgazdálkodás, valamint a beszerzés és a kontrolling között. Hasonlóan fordított eredményt továbbá a létesítménygazdálkodásnál találtunk. A cégnagyság és az integrált rendszerek elterjedtsége nem feltétlenül eredményez tehát a valódi integrációt a vállalati funkciók között.

A továbbiakban a keresztábra vizsgálatok alapján a vállalat éves árbevétele és a között, hogy a vállalkozás rendelkezik-e beszerzési szervezettel erős kapcsolatot találtunk, közepes a kapcsolat az árbevétel és a beszerzői létszám között. Az alábbiakban közöljük a további adatelemzések eredményeit, melyek visszautalnak többek között a fenti összefüggésre is.

7. További adatelemzések eredményei

A keresztábrás összefüggéseket követően további, mélyebb adatelemzése módszerek eredményeit közöljük.

7.1. Lineárisregresszió-számítás

Az alábbiakban elvégzett lineárisregresszió-számítás egyik legfontosabb eredményét közöljük az éves árbevételre gyakorolt hatás vonatkozásában.

Model	Standardizálatlan koefficiensek		Standardizált koefficiensek	t	Sig.
	B	Std. Hiba	Béta		
(Állandó)	55929,724	961007,341		,058	,954
Függő változó: a4_évesárbev	4448643,742	2134503,815	,239	2,084	,041

9. számú táblázat 12. kérdéscsoport hatása a vállalat éves árbevételére

Visszafele léptetéses (BACKWARD) lineáris regressziós modellt építve kijelenthető, hogy egyértelmű összefüggés a 12-es kérdéscsoport és a vállalat 2009. évi árbevételét illetően csak egy

alkérdés tekintetében volt: „Használnak-e a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus aláírást?”.

Értelemszerű, hogy csak a modell feltételezései szerint mondható ki az összefüggés illetően iránya, valójában csak azt a kapcsolatot tudjuk biztosra venni (iránymeghatározás nélkül), miszerint azoknak a vállalatoknak, ahol megkérdezetteink vállalatánál használnak e-aláírást, átlagosan 444,86 milliárd Ft-tal magasabb az átlagos éves nettó árbevétel, mint ahol nem (ahol nem használnak, ott 56 milliárd Ft).

Fontos bemutatni, hogy csak az árbevétel és az e-aláírás vállalati beszerzési funkciók során való használata között van mérhető erejű, megbízható összefüggés mintánk alapján, ilyen kapcsolat azonban sem a többi digitális eszköz és megoldás használata, sem pedig az egy dolgozóra jutó éves árbevétel kapcsán nem mutatható ki. Ez utóbbi azért érdekes, mert úgy tűnik, hogy a vállalatok bevételtömege jobban befolyásolja az e-aláírás beszerzési használatát, mint a nyers humánerőforrás-hatékonyság. Az előbb említett összefüggés kapcsán kiemelendő, hogy nincs mérhető kapcsolat az árbevétel és az egy dolgozóra jutó árbevétel, valamint az alábbi megoldások beszerzési funkciók alkalmazása között:

- E-mail
- Internet
- EDI
- Beszerzési workflow rendszer
- Elektronikus beszerzési rendszer
- Elektronikus aukcióztató rendszer
- Elektronikus katalógusrendszer
- Elektronikus szállítóértékelési rendszer
- Elektronikus szerződés- és dokumentumkezelő rendszer

7.2. T-próbák

Az alábbiakban arra voltunk kíváncsiak, milyen ponttól várható a beszerzési szervezet megjelenése.

	t-próba						
	t	df	Sig. (2- oldalú)	Átlagos különbség	Std. Hiba különbség	95% Konfidencia- intervallum	
						Alsó	Felső
a2_dolgozószám Azonos variancia	1,421	95	,158	5651,220	3976,053	-2242,242	13544,683
Nem azonos variancia	2,487	72,033	,015	5651,220	2272,017	1122,072	10180,368

10. számú táblázat Beszerzési szervezet létezése

A fenti táblázatból kiolvasható értékek szerint beszerzési szervezet – érthető módon – jellemzően a több munkavállalóval rendelkező vállalatoknál fordul elő, mintánk szerint öt és félezerrel nagyobb azon cégek dolgozói állománya, ahol a beszerzési szervezet elkülönül a többitől.

	t-próba						
	t	df	Sig. (2- oldalú)	Átlagos különbség	Std. Hiba különbség	95% Konfidencia- intervallum	
						Alsó	Felső
a2_dolgoz szám Azonos variancia	-2,231	94	,028	-7754,445	3475,570	-14655,271	-853,619
Nem azonos variancia	-1,871	40,253	,069	-7754,445	4144,107	-16128,358	619,468

11. számú táblázat Elektronikus aukcióztató rendszer használata a beszerzés során (12/f)

Az elektronikus aukcióztató rendszer használatával kapcsolatban kijelenthető, hogy összefüggés van a dolgozói létszámmal. Érdekes módon fordított a kapcsolat a várthoz képest (ahol van e-aukcióztatás, ott átlagban 7754-gyel kevesebben dolgoznak).

		t-próba						
		t	df	Sig. (2- oldalú)	Átlagos különbség	Std. Hiba különbség	95% Konfidencia-intervallum	
							Alsó	Felső
a2_dolgozósám	Azonos variancia	-3,237	93	,002	-3862,623	4283,208	-22368,224	-5357,021
	Nem azonos variancia	-1,602	17,163	,127	-3862,623	8653,502	-32106,717	4381,471
a6_beszerzősám	Azonos variancia	-2,698	71	,009	-37,82203	14,01670	-65,77054	-9,87353
	Nem azonos variancia	-1,407	13,298	,182	-37,82203	26,87284	-95,74528	20,10121

12. számú táblázat Rugalmasság igénylése a beszállítóktól (11/d)

A kapcsolat fennáll a dolgozói létszámmal. Lényeges, hogy 13827-tel kevesebb a dolgozó azoknál, ahol a rugalmasság legalább „alapszinten” fontos. A beszerzői létszámmal való kapcsolat alapján 38-cal kevesebb a beszerző ott, ahol a rugalmasság legalább „alapszinten” fontos.

		t-próba						
		t	df	Sig. (2- oldalú)	Átlagos különbség	Std. Hiba különbség	95% Konfidencia-intervallum	
							Alsó	Felső
a2_dolgozósám	Azonos variancia	1,400	95	,165	5246,805	3748,893	-2195,689	12689,300
	Nem azonos variancia	2,146	67,485	,035	5246,805	2444,482	368,244	10125,366
a6_beszerzősám	Azonos variancia	1,650	73	,103	20,45370	12,39437	-4,24825	45,15565
	Nem azonos variancia	2,621	56,340	,011	20,45370	7,80248	4,82554	36,08187

13. számú táblázat Elektronikus kapcsolattartás fontossága a beszállítóknál (11/e)

Az elektronikus kapcsolattartás fontossága a dolgozói létszámmal kapcsolatban 5247-tel több a dolgozó azoknál, ahol az e-kapcsolattartás legalább „alapszinten” fontos. Beszerzői létszám esetében 20-szal több a beszerző ott, ahol az e-kapcsolattartás legalább „alapszinten” fontos. Tehát több a szakember, amennyiben a beszállítói kapcsolattartást valóban fontosnak tartják.

		t-próba						
		t	df	Sig. (2- oldalú)	Átlagos különbség	Std. Hiba különbség	95% Konfidencia-intervallum	
							Alsó	Felső
a4b_évesrbevep rcapita	Azonos variancia	3,009	71	,004	72,65879	24,14694	24,51115	120,80642
	Nem azonos variancia	2,201	24,593	,037	72,65879	33,01708	4,60176	140,71582
a6_beszerezőszá m	Azonos variancia	2,282	73	,025	26,51000	11,61621	3,35892	49,66108
	Nem azonos variancia	1,796	28,414	,083	26,51000	14,76429	-3,71344	56,73344

14. számú táblázat Elektronikus számlázás fontossága a beszállítóknál (11/g)

Összefügg a dolgozónkénti éves árbevétellel az elektronikus számlázás fontossága a beszállítóknál, méghozzá 73 MFt-tal több azoknál, ahol az e-számlázás legalább „alapszinten” fontos. A beszerzői létszámmal pedig úgy, hogy 27-tel több a beszerző ott, ahol az e-számlázás legalább „alapszinten” fontos.

		t-próba						
		t	df	Sig. (2- oldalú)	Átlagos különbség	Std. Hiba különbség	95% Konfidencia-intervallum	
							Alsó	Felső
a4b_évesárbevper capita	Azonos variancia	-2,014	70	,048	-48,98022	24,31580	-97,47655	-,48390
	Nem azonos variancia	-1,715	32,974	,096	-48,98022	28,56593	-107,09978	9,13933

15. számú táblázat : Támogatja-e a beszerzést számítógépes rendszer a szállítók teljesítményének nyilvántartásánál? (15/b)

A dolgozónkénti árbevétellel összefügg úgy, hogy 49 MFt/dolgozóval kevesebb azoknál, ahol a beszerzést számítógépes rendszer támogatja a szállítók teljesítményének nyilvántartásánál.

		t-próba						
		t	df	Sig. (2- oldalú)	Átlagos különbség	Std. Hiba különbség	95% Konfidencia-intervallum	
							Alsó	Felső
a2_dolgozósza m	Azonos variancia	-1,496	93	,138	-5497,397	3675,079	-12795,375	1800,580
	Nem azonos variancia	-2,208	64,080	,031	-5497,397	2490,146	-10471,915	-522,880
a6_beszerzósza m	Azonos variancia	-1,400	71	,166	-18,00057	12,85682	-43,63634	7,63519
	Nem azonos variancia	-2,701	62,504	,009	-18,00057	6,66391	-31,31941	-4,68174

16. számú táblázat Támogatja-e a beszerzést számítógépes rendszer az igénylési rendszert? (15/g)

A dolgozói létszámmal összefügg mi?, méghozzá 5297-tel kevesebb dolgozó dolgozik azoknál a vállalatoknál, ahol a beszerzést számítógépes háttér támogatja az igénylési rendszerénél.

A beszerzői létszámmal pedig úgy, hogy 18-cal kevesebb beszerző dolgozik azoknál a vállalatoknál, ahol a beszerzést számítógépes háttér támogatja az igénylési rendszerénél.

		t-próba						
		t	df	Sig. (2- oldalú)	Átlagos különbség	Std. Hiba különbség	95% Konfidencia-intervallum	
							Alsó	Felső
a4b_évesár bevercapita	Azonos variancia	-2,757	69	,007	-66,54936	24,13581	-114,69900	-18,39973
	Nem azonos variancia	-2,249	29,071	,032	-66,54936	29,59700	-127,07558	-6,02315

17. számú táblázat Van-e a vállalatnál működő dokumentumkezelő rendszer? (14/c)

Összefügg a dokumentumkezelő rendszer léte a dolgozónkénti éves árbevétellel, méghozzá 67 MFt/dolgozóval kevesebb azoknál a vállalatoknál, ahol működik dokumentummenedzsment-rendszer.

A fenti eredmények segítenek annak megértésében, hogy az egyes egyszerűbb szoftveres megoldások, mint pl. az elektronikus aukció, képesek a hatékonysághoz hozzájárulni, továbbá a nagyobb, több foglalkoztatottat foglalkoztató vállalatok szívesebben adminisztrálnak erősebb informatikai támogatással, legyen szó elektronikus aukcióról, számlázásról vagy igénylésről, dokumentumkezelésről. Ahol tehát a hatékonyság iránti igény nagyobb, nehezebb a folyamatokat kézben tartani, ott az informatikai támogatás természetes módon erősödik a beszerzésben.

8. Összefoglaló

A vállalatok versenyképességének és az elektronikus beszerzés folyamatosan bővülő és fejlődő eszközrendszerének kapcsolatát megerősítették kutatási eredményeink.

Kutatásunk során a cél, tehát belső vállalati folyamatok, vevő-szállító kapcsolatok, az informatikai háttér elektronikus beszerzéssel való kapcsolatának felismerése és következtetéseink levonása volt annak érdekében, hogy megtudjuk milyen hatékonyságnövelési lehetőséget hordoz az elektronikus beszerzés, és a hazai információs társadalmi fejlettség figyelembe vételével mennyire nyitottak erre a beszerzők és a pályázók egyaránt.

Az elektronikus beszerzés és versenyképesség kapcsolata különösen a 2000-es éves eleje óta foglalkoztatja a kutatókat. Vita az elektronikus beszerzés beszerzési költségre gyakorolt hatásában, valamint a kormányzati politika által gyakorolt hatásában van, melyet a közbeszerzés, mint speciálisan szabályozott beszerzési tevékenység és az e-beszerzés kapcsolatára fejt ki. A vállalatok versenyképességének és az elektronikus beszerzés folyamatosan bővülő és fejlődő eszközrendszerének kapcsolata azonban nem kérdéses, melyet kutatási eredményeink is erősítenek.

Bebizonyosodott, hogy az EU-s tulajdonú vállalkozások mind ERP, mind a számítógépes rendszertámogatás, mind a workflow, mind a dokumentumkezelés vonatkozásában előnyben vannak. Az EU-s csoportban jelenleg nem vettük bele az inkább hazai tulajdonú vállalatokat, mely egyben azt is mutatja, továbbra is fennáll az a következtetés, hogy az EU-s tulajdonú vállalkozás domináns módon jobban figyel a beszerzés elektronikus támogatására. Az eredmények alátámasztják a korábban vizsgáltakat a külföldi és hazai tulajdonú vállalatok közötti különbség esetében. A workflow, elektronikus beszerzési rendszer, ERP és szállítóértékelés beszerzéshez történő alkalmazása terén, ahol a külföldi tulajdonú vállalatokhoz képest a hazai tulajdonúak lemaradása igen magas. Mérsékelt az e-aláírás, dokumentumkezelés esetében a lemaradás.

Szintén a tulajdonosi kapcsolat alapján kijelenthető, hogy különösen a készletgazdálkodás-beszerzés kapcsolatban van lemaradás a hazai tulajdonú vállalatok esetében, továbbá nagy a különbség a termelés/szolgáltatással való kapcsolat esetében is. A beszerzést tehát ugyan felsővezetői szinten elismerik, kontrollinggal való kapcsolat hasonló, mint külföldi tulajdon esetében, de a beszerzés nem teljesen integrált része a vállalati értékteremtő folyamatnak.

Egyértelmű, hogy az elektronikus beszerzés pozitív hatásával ellentétben még mindig igen magas az ellenérzés, függetlenül a tulajdoni viszonyoktól.

A következő érdekes témakör a foglalkoztatotti létszámhoz képest történő vizsgálat a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez használt alkalmazások, az általában használt és tervezett alkalmazások, a beszerzést támogató területek és a beszerzés közvetlen kapcsolatai viszonylatában.

A kisebb vállalkozásoknál a szállítóértékelés és a dokumentumkezelés lényegesen jobb eredményeket hozott. A dokumentumkezelés terjedése a kisebb vállalkozásoknál várható.

A szerződés-nyilvántartással kapcsolatos beszerzést támogató hozzáállás a kisebb vállalkozásoknál erősebb. A készletgazdálkodással való közvetlenebb beszerzési kapcsolat azonban kifejezetten a kisebbek számára természetes, ami nagyobb meglepetés, a kisebbek létesítménygazdálkodás és beszerzés kapcsolat erősségéhez képest.

A keresztábra vizsgálatok alapján a vállalat éves árbevétele és a között, hogy a vállalkozás rendelkezik-e beszerzési szervezettel erős kapcsolatot találtunk, közepes a kapcsolat az árbevétel és a beszerzői létszám között.

Lényeges kiemelni, hogy csak az árbevétel és az e-aláírás vállalati beszerzési funkciók során való használata között van mérhető erejű, megbízható összefüggés mintánk alapján, ilyen kapcsolat azonban sem a többi digitális eszköz és megoldás használata, sem pedig az egy dolgozóra jutó éves árbevétel kapcsán nem mutatható ki. Ez utóbbi azért érdekes, mert úgy tűnik, hogy a vállalatok bevételtömege jobban befolyásolja az e-aláírás beszerzési használatát, mint a nyers humán erőforrás-hatékonyság. Az előbb említett összefüggés kapcsán kiemelendő, hogy nincs mérhető kapcsolat az árbevétel és az egy dolgozóra jutó árbevétel és az alábbi megoldások beszerzési funkciók alkalmazása között.

Az egyik legfontosabb eredmény, hogy beszerzési szervezet – érthető módon – jellemzően a több munkavállalóval rendelkező vállalatoknál fordul elő, mintánk szerint öt és félezerrel nagyobb azon cégek dolgozói állománya, ahol a beszerzési szervezet elkülönül a többitől.

Kevesebb dolgozó dolgozik azoknál a vállalatoknál, ahol a beszerzést számítógépes háttér támogatja az igénylési rendszerénél, továbbá kevesebb beszerző dolgozik azoknál a vállalatoknál, ahol a beszerzést számítógépes háttér támogatja az igénylési rendszerénél.

A kapcsolat fennáll a dolgozói létszámmal a beszállítóktól megkövetelt rugalmasság vonatkozásában. Kevesebb a dolgozó azoknál, ahol a rugalmasság legalább „alapszinten” fontos és több dolgozó van azoknál, ahol az elektronikus kapcsolattartás legalább „alapszinten” fontos. Tehát több a szakember, amennyiben a beszállítói kapcsolattartást valóban fontosnak tartják.

Kiindulópontunkhoz képest bebizonyosodott, hogy a vizsgált vállalatok figyelme kevésbé fordult az e-beszerzés irányába, mely a jövőben várhatóan kedvező irányba változik. Nem bizonyosodott be egyértelműen, hogy a beszerzési rendszer vállalati informatikai rendszerbe ágyazottsága a fejlettebb e-

beszerzőkre jellemző. Tény ugyanakkor hogy a fejlettebbek, külföldi tulajdonú vállalatok kétszerese hisz a beszerzési folyamatok teljes spektrumának támogatásában és általában az e-beszerzés hatását a belső vállalati tevékenységekre is előnyösebben ítélik meg mint többségi hazai tulajdonú társaik. Az emberi erőforrás-menedzsment és beszerzési szervezet kapcsolata az e-beszerzéssel tetten érhető, mely egyben segít a beszerzés integrálásában is. Ahol például a beszállítói kapcsolattartást valóban fontosnak tartják, ott több szakember dolgozik, melyet nagyobb valószínűséggel támogatnak elektronikusan is.

Összehasonlítva a korábbi kutatási eredményekkel kijelenthető, hogy az elektronikus közbeszerzés iránti nyitottság nőtt, nem csak a külföldi tulajdonban lévő vállalatok esetében, azonban lemaradásunk továbbra is szembeötlő. Mivel a beszerzés modernizálása, elektronikus támogatása természetes módon van hatással a cégek versenyképességére, így azt a legfontosabb eredményt, hogy mindezt a hatékonyság, átláthatóság, tervezhetőség érdekében teszik a cégek, a fejlődés és a modernizáció jeleként értelmezhetjük hazánkban.

9. Felhasznált irodalom:

Batenburg, R. (2007): E-procurement adoption by European firms: A quantitative analysis. *Journal of Supply Management* 13. pp.182-192.

Bartezzaghi, E., Ronchi, D., (2004): A portfolio approach in the e-purchasing of materials. *European Journal of Purchasing and Supply Management* 10. pp. 117-126.

Boer L., Harink J., Haijboer G. (2002): A conceptual model for assessing the impact of electronic procurement. *European Journal of Purchasing & Supply Management* Volume 8, Issue 1, March 2002, Pages 25-33. 10th Annual IPSERA Conference.

Bowles, J. (1999): E-procurement: the transformation of corporate purchasing. How the Internet is changing B2B transactions. The Custon Publishing Group.

Carayannis E. G., Popescu D. (2005): Profiling a methodology for economic growth and convergence: learning from the EU e-procurement experience for central and eastern European countries *Technovation* Volume 25, Issue 1, January 2005, Pages 1-14

Chikán A., Czakó E. (2004): Versenyen a világgal 2004-2006 – Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból, Kutatási tervtanulmány, 1. sz műhelytanulmány Budapest.

Choudhury, V. (1997): Strategic Choices int he Development of Interorganizational Information Systems. *Information Systems Research* 8 (1), pp. 1-24.

Croom, S.R. (2005): The impact of e-business on supply chain management: an empirical study of key developments. *International Journal of Operations and Production Management* 25 (1), pp. 55-73.

Dai, G., Kauffman, R.J., (2004): To be or not to b2b? An evaluative model for e-procurement channel adoption. *Information Technology and Management* 7. (2). pp. 109-130.

Garrido, M.J., (2008): Organizational and economic consequences of business e-procurement intensity. *Technovation* 28. (9) pp. 615.

Juhász, P., Tátrai, T., Csáki, A. (2006): A magyar vállalatok elektronikus beszerzés iránti nyitottsága. *Vállalatgazdaságtan Intézet, Budapest, Magyarország.* <http://edok.lib.uni-corvinus.hu/>

Presutti W. D. (2003): Supply management and e-procurement: creating value added in the supply chain *Industrial Marketing Management* Volume 32, Issue 3, April 2003, Pages 219-226

.Pucshmann, T., Alt, R., (2005): Successful use of e-procurement in supply chains. *Supply Chain Management: An International Journal* 10. (2) pp. 122-133.

Ronchi, S., Brun, A., Golini, R., Fan, X. (2010): What is the value of an IT e-procurement System? *Journal of Purchasing and Supply Management* 16 (2010) pp. 131-140.

Tassabehji, R., Moorhouse, A. (2008): The changing role of procurement: Developing professional effectiveness. *Journal of Purchasing and Supply Management* 14 pp. 55-68.

Tátrai T. (2006): *Közbeszerzés mint sajátos beszerzési tevékenység és fejlődési lehetőségei Magyarországon*. Doktori (PhD) értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola, http://phd.lib.uni-corvinus.hu/5/01/tatrai_tunde.pdf

Vörösmarty, Gyöngyi (2004/a) *A beszerzés információs kapcsolatai*. Doktori (PhD) értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola. <http://phd.lib.uni-corvinus.hu>

Vörösmarty Gyöngyi (2004/b): A beszerzés információs rendszere a stratégiai szerep tükrében, *Vezetéstudomány* vol. 35. Különszám pp. 139-144.

Weele, Arjan van (1999): Purchasing in the Information Age: Towards a Virtual Purchasing Organisation? in: *Business Briefing - European Purchasing and Logistic Strategies*, WMRC-IFPMM pp. 45-51.

Vörösmarty Gy., Tátrai T. (2010): *Beszerzés*. Complex Kiadó

Mellékletek

1. sz. melléklet Az elektronikus beszerzés-kutatás kérdőíve

Kérdőív a hazai vállalatok elektronikus beszerzési gyakorlatáról

Tisztelt Hölygem, Uram!

A Budapesti Corvinus Egyetem Logisztika és Ellátási Lánc Menedzsment Tanszékén folyó kutatás lebonyolításához szeretnénk a segítségét kérni. Kutatásunk a hazánkban működő vállalatok elektronikus beszerzési gyakorlatát vizsgálja, kiemelten kezelve az elektronikus beszerzés vállalati gyakorlatban betöltött szerepét és egyes eszközeit, illetve elemezni kívánja annak sajátosságait.

Kérjük, segítse munkánkat a kérdőív kitöltésével.

Az Ön által adott információkat az adatfeldolgozás és publikálás során bizalmasan kezeljük.

Tátrai Tünde

Vörösmarty Gyöngyi

Fábián Boglárka

1. Hogyan oszlik meg vállalata tulajdonosi struktúrája? (%-ban kifejezve):

• magyar

• EU

• USA

• Ázsia

• Egyéb

2. Vállalata jelenleg hány alkalmazottat foglalkoztat?:

3. Vállalata mely iparágban tevékenykedik (fő tevékenységi kör):

4. Mekkora volt vállalata 2009. évi árbevétele (mFt):

5. Van-e az Ön cégének beszerzési szervezete?

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

• Igen

• Nem

6. Hányan dolgoznak ott beszerzőként?

7. Mi a beszerzési szervezet vezetőjének a beosztása?

8. Mi a beosztása a beszerzési szervezet vezetője felettesének?

9. Van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik?

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- Igen
- Nem

10. Az Ön vállalatánál a beszerzési tevékenységet központi vagy decentralizált beszerzési egységek végzik?

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- csak központi beszerzési egység van
- csak decentralizált beszerzési egységek vannak
- vegyesen központi és decentralizált szervezeti egység is van

11. Kérjük, jelölje meg, hogy mennyire fontosak a következő szempontok Önnek főbb beszállítóval kapcsolatban!

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	egyáltalán nem	inkább nem	semleges	inkább fontos	nagyon fontos
Ár	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Minőség	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Megbízhatóság	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rugalmasság	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elektronikus kapcsolattartás	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elektronikus megrendelés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elektronikus számlázási képesség	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

12. Használják-e a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez?:

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	igen	nem
E-mailt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Internetet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EDI-t	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beszerzési workflow rendszert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elektronikus beszerzési rendszert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elektronikus aukcióztató rendszert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elektronikus katalógus rendszert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elektronikus szállítóértékelési rendszert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	igen	nem
Elektronikus szerződés- és dokumentumkezelő rendszer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elektronikus aláírást	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13. Milyen hatással van az elektronikus beszerzés az alább felsoroltakra?

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	negatív	inkább negatív	semleges	inkább pozitív	pozitív
Beszerzési hatékonyság	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Minőség	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Költségek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Belső átfutási idők	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Adminisztratív terhek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A vállalat munkavállalóinak autonómiája	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Folyamatok átláthatósága vállalaton belül	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiadások ellenőrzése	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beszállítók száma	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vállalaton belüli együttműködés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14. Rendelkezik-e a vállalat a következő alkalmazásokkal? Melyik alkalmazási területek állnak a következő két évben az informatikai beruházások, fejlesztések fókuszában?

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	Jelenleg működik	Fejlesztés alatt áll	Jelenleg tervezzük	Nem tervezzük
Moduláris felépítésű integrált vállalatirányítási rendszer (ERP)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Folyamatirányító rendszerek (pl. workflow)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dokumentummenedzsment rendszerek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Belső vállalati portál (intranet, intraweb)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

15. Támogatja-e a beszerzést számítógépes rendszer az alábbi területeken?

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	Igen	Nem
Szállítók törzsadatainak nyilvántartása	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Szállítók teljesítményének nyilvántartása	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anyagszükséglet-tervezés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Termelésstervezés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Szerződések nyilvántartása és követése	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Készletnyilvántartás	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Közös adatbázis a szállítókkal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Igénylési rendszer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

16. Mely vállalati területek rendszereivel van a beszerzés közvetlen kapcsolatban?

Kérem, válasszon ki **mindent**, ami érvényes:

- Számvitel
- Pénzügy
- Értékesítés
- Készletgazdálkodás
- Termelés/szolgáltatás (alaptevékenység)
- Felsővezetés
- Kontrolling
- Létesítménygazdálkodás
- Kutatás és fejlesztés

Köszönjük, hogy időt szakított a kérdőív kitöltésére!

2. Számú melléklet A kérdőíves elemzés részletes eredményei

EDI

A megkérdezett cégek egyötöde használ a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez EDI-t. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok 14%-ánál, az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok 28%-nál használnak a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez EDI-t.

A megkérdezett cégek kétötöde használ a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez beszerzési workflow rendszert. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok valamivel több, mint egynegyedénél (26%-ánál), az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok 62%-nál használnak a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez beszerzési workflow rendszert.

Azon vállalatok, ahol a beszerzés centralizált, 9%-a használ EDI-t a beszerzési feladatok elvégzéséhez, a legalább részben decentralizált vállalatoknak pedig 30%-a.

Workflow

A megkérdezett vállalatok 43%-ánál van jelenleg működő workflow rendszer, a tulajdon hányaddal összefüggésben azt láthatjuk, hogy az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 55%-ánál, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 29%-ánál van jelenleg működő workflow rendszer.

A megkérdezett cégek egynegyedénél tervezés vagy fejlesztés alatt áll a workflow rendszer, az elsősorban külföldi tulajdonú cégek 24%-ánál, az elsősorban magyar tulajdonú cégek 26%-ánál áll ez a rendszert tervezés vagy fejlesztés alatt.

A megkérdezett cégek egyharmadánál tervbe sincs véve a workflow rendszer kiépítése. A külföldi tulajdonú cégek 22%-a nem is tervezi a rendszer kiépítését, míg az elsősorban magyar tulajdonú cégeknél ez az arány 45%.

Dokumentumkezelő

A megkérdezett vállalatok 39%-ánál van jelenleg működő dokumentumkezelő rendszer, a tulajdon hányaddal összefüggésben azt láthatjuk, hogy az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 53%-ánál, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 21%-ánál van jelenleg működő dokumentumkezelő rendszer

A megkérdezett vállalatok 36%-ánál tervezés vagy fejlesztés alatt áll dokumentumkezelő rendszer. A tulajdon hányaddal összefüggésben az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 26%-ánál, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 48%-ánál van tervezés vagy fejlesztés alatt álló dokumentumkezelő rendszer.

A megkérdezett vállalatok 26%-a nem is tervezi dokumentumkezelő rendszer bevezetését. A tulajdon hányaddal összefüggésben az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 22%-ánál, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 31%-ánál nincs tervbe véve dokumentumkezelő rendszer bevezetése.

Beszerezési feladatok számítógépes támogatása

A megkérdezett vállalatok 42%-ánál támogatja a beszerzést számítógépes rendszer a szállítók teljesítményének nyilvántartását. –az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok valamivel több, mint felénél, 52%, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok valamivel kevesebb, mint egyharmadánál, 31%-nál támogatja a beszerzést számítógépes rendszer a szállítók teljesítményének nyilvántartását.

A megkérdezett vállalatok 62%-ánál támogatja a beszerzést számítógépes rendszer az anyagszükséglet-tervezést, –az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok valamivel több, mint felénél, 79%, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok valamivel kevesebb, mint egyharmadánál, 42%-nál támogatja a beszerzést számítógépes rendszer.

A megkérdezett vállalatok felénél támogatja a számítógépes rendszer a termeléstervezést. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok valamivel több, mint felénél, 61%, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok valamivel kevesebb, mint egyharmadánál, 36%-nál támogatja a számítógépes rendszer a termeléstervezést.

A megkérdezett vállalatok 65%-ánál támogatja a számítógépes rendszer a szerződések nyilvántartását és követését. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok valamivel több, mint felénél, 69%, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok valamivel kevesebb, mint egyharmadánál, 59%-nál támogatja a számítógépes rendszer a szerződések nyilvántartását és követését.

A megkérdezett vállalatok 69%-ánál támogatja a számítógépes rendszer az igénylési rendszert. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok valamivel több, mint felénél, 81%, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok valamivel kevesebb, mint egyharmadánál, 56%-nál támogatja a számítógépes rendszer az igénylési rendszert.

A megkérdezett cégek 36%-a használ a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus beszerzési rendszert. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok 36%-ánál, az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok valamivel több, mint fele 55%-nál használnak a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus beszerzési rendszert.

A megkérdezett cégek 41%-a használ a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus aukciótató rendszert. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok 36%-ánál, az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok 48%-nál használnak a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus aukciótató rendszert.

A megkérdezett cégek 54%-a használ a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus katalógusrendszert. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok 58%-ánál, az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok 49%-nál használnak a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus katalógusrendszert.

A megkérdezett cégek 37%-a használ a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus szállítóértékelési rendszert. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok 22%-ánál, az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok 58%-nál használnak a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus szállítóértékelési rendszert.

A megkérdezett cégek 41%-a használ a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus szerződés- és dokumentumkezelő rendszert. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok 60%-ánál, az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok 49%-nál használnak a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus szerződés- és dokumentumkezelő rendszert.

A megkérdezett cégek egynegyede, 25%-a használ a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus aláírást. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok 17%-ánál, az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok 35%-nál használnak a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez elektronikus aláírást.

A megkérdezett cégek 42%-ánál támogatja számítógépes rendszer a Szállítók teljesítményének nyilvántartását, akik használnak elektronikus szállítóértékelési rendszert azon cégek 69%-ánál, elektronikus szállítóértékelési rendszert nem használó cégek 28%-ánál.

A megkérdezett cégek 65%-ánál támogatja számítógépes rendszer a Szerződések nyilvántartása és követését, akik használnak elektronikus szerződés és dokumentumkezelő rendszert azon cégek 87%-ánál, az elektronikus szerződés és dokumentumkezelő rendszert nem használó cégek 43%-ánál.

A megkérdezett cégek 64%-ánál támogatja számítógépes rendszer a Szerződések nyilvántartása és követését, akik használnak elektronikus aláírást, azon cégek 87%-ánál, elektronikus aláírást nem használó cégek 56%-ánál.

ERP

A megkérdezett vállalatok 65%-nál működik jelenleg ERP. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok 46%-ánál, az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok 90%-ánál működik jelenleg ERP.

A megkérdezett vállalatok 19%-nál áll tervezés vagy fejlesztés alatt ERP. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok 30%-ánál, az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok 5%-ánál áll tervezés vagy fejlesztés alatt ERP.

A megkérdezett vállalatok 16%-nál tervebe sincs véve ERP alkalmazás. Az elsősorban nem EU-s tulajdonú vállalatok 24%-ánál, az elsősorban EU-s tulajdonú vállalatok 5%-ánál nincs terve véve ERP alkalmazás.

Fentiek alapján bebizonyosodott, hogy az EU-s tulajdonú vállalkozások mind ERP, mind a számítógépes rendszertámogatás, mind a workflow, mind a dokumentumkezelés vonatkozásában fejlettebbek. Az EU-s csoportba jelenleg nem vettük bele az inkább hazai tulajdonú vállalatokat, mely egyben azt is mutatja, továbbra is fennáll az a következtetés, hogy a domináns EU-s tulajdonos jobban figyel a beszerzés elektronikus támogatására.

Kapcsolati háló

A cégek 29%-a nem tartja fontosnak, vagy véli úgy, hogy nehéz eldönteni fontos-e az elektronikus kapcsolattartás a beszállítókkal, míg 44%-uk inkább fontosnak tartja, 26% teljesen fontosnak tartja. Ahol a beszerzés közvetlen kapcsolatban van a létesítménygazdálkodással, ott a cégek 11% szerint nem fontos/nehéz eldönteni, 56% szerint inkább fontos, egyharmaduk szerint teljesen fontos az elektronikus kapcsolattartás.

A megkérdezett vállalatok 55%-ánál támogatja a számítógépes rendszer a számvitelt. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok valamivel több, mint felénél, 57%, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok valamivel kevesebb, mint egyharmadánál, 52%-nál támogatja a számítógépes rendszer a számvitelt.

A vállalatok 36%-ánál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban az értékesítéssel. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 37%-ánál, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 35%-nál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban az értékesítéssel.

A megkérdezett vállalatok 68%-ánál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a készletgazdálkodással. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 76%-ánál, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 59%-nál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a készletgazdálkodással.

A megkérdezett vállalatok 51%-ánál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a termelés/szolgáltatással. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 59%-ánál, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 41%-nál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a termelés/szolgáltatással.

A megkérdezett vállalatok 59%-ánál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a felsővezetéssel. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 59%-ánál, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 59%-nál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a felsővezetéssel.

A megkérdezett vállalatok 56%-ánál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a kontrollinggal. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 63%-ánál, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 56%-nál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a kontrollinggal.

A megkérdezett vállalatok 27%-ánál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a létesítménygazdálkodással. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 28%-ánál, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 26%-nál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a létesítménygazdálkodással.

Fentiek alapján különösen a készletgazdálkodás esetében van lemaradás a hazai tulajdonú vállalatok esetében, továbbá nagy a különbség a termelés/szolgáltatással való kapcsolat esetében is. A beszerzést tehát ugyan felsővezetői szinten elismerik, kontrollinggal való kapcsolat hasonló mint külföldi tulajdon esetében, de a beszerzés nem teljesen integrált része a vállalati értékteremtő folyamatnak.

Elektronikus beszerzés hatása

A megkérdezett vállalatok képviselőinek 58%-a vélekedik úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a minőségre. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok képviselőinek 57, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok képviselőinek pedig 59% gondolja, hogy negatív vagy semleges ez a hatás.

Az elektronikus beszerzés hatását a minőségre inkább pozitívnak gondolja a megkérdezett vállalatok képviselőinek 28%-a. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatoknál 27%-os, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatoknál pedig 30%-os ez az arány. A megkérdezett vállalatok képviselőinek csupán 14%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzés teljesen pozitív hatással van a minőségre. Az

elsősorban külföldi tulajdonú cégek 16%-a, az elsősorban magyar tulajdonú cégek 11%-a ért egyet ezzel a megállapítással.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek 32%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a kiadások ellenőrzésére. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 30%-a, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatoknak pedig egyharmada tartja negatívnak vagy semlegesnek ezt a hatást.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek 34%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek teljesen pozitív hatása van a kiadások ellenőrzésére. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 34%-a, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatoknak pedig egyharmada tartja teljesen pozitívnak az elektronikus beszerzés hatását a kiadások ellenőrzésére.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek 35%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek inkább pozitív hatása van a kiadások ellenőrzésére. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 36%-a, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatoknak pedig egyharmada tartja inkább pozitívnak ezt a hatást.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek egynegyede véli úgy, hogy az elektronikus beszerzés hatása a belső átfutási időkre negatív vagy semleges. Az elsősorban külföldi tulajdonú cégek 22%-a, az elsősorban magyar tulajdonú cégek 29%-a tartja negatívnak vagy semlegesnek ezt a hatást.

A válaszadók 41%-a tartja inkább pozitívnak az elektronikus beszerzés hatását a belső átfutási időkre. Az elsősorban külföldi tulajdonú cégek kétötöde (40%), az elsősorban magyar tulajdonú cégek valamivel több, mint kétötöde (42%) tartja inkább pozitívnak ezt a hatást.

A válaszadók egyharmada véli úgy, hogy az elektronikus beszerzés teljesen pozitív hatással van a belső átfutási időkre. Az elsősorban külföldi tulajdonú cégek 38%-a tartja teljesen pozitívnak azt a hatást, míg az elsősorban magyar tulajdonú vállalatoknál ez az arány 39%.

A megkérdezett cégek képviselőinek egyharmada (33%) véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a belső adminisztrációs terhekre. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok egyötöde tartja negatívnak vagy semlegesnek ezt a hatást, míg az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok közel fele, 47%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzés negatív vagy semleges hatással bír a belső adminisztrációs terhekre.

A megkérdezett cégek képviselőinek egyharmada (34%) véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek inkább pozitív hatása van a belső adminisztrációs terhekre. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok kétötöde tartja inkább pozitívnak ezt a hatást, míg az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok valamivel több, mint egynegyede, 27%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzés inkább pozitív hatással bír a belső adminisztrációs terhekre.

A megkérdezett cégek képviselőinek egyharmada (34%) véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek teljesen pozitív hatása van a belső adminisztrációs terhekre. Az elsősorban külföldi

tulajdonú vállalatok kétötöde tartja teljesen pozitívnak ezt a hatást, míg az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok valamivel több, mint egynegyede, 27%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzés teljesen pozitív hatással bír a belső adminisztrációs terhekre.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek 63%-a gondolja úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a beszállítók számára. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 62%-a, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 65%-a tartja negatívnak vagy semlegesnek az elektronikus beszerzés hatását a beszállítók számára.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek 37%-a gondolja úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek inkább vagy teljeseb pozitív hatása van a beszállítók számára. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 38%-a, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 36%-a tartja inkább vagy teljesen pozitívnak az elektronikus beszerzés hatását a beszállítók számára.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek 41%-a gondolja úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a belső együttműködésre. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok kétötöde (40%-a), az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok valamivel több, mint kétötöde (42%-a) tartja negatívnak vagy semlegesnek az elektronikus beszerzés hatását a belső együttműködésre.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek 59%-a gondolja úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek inkább vagy teljesen pozitív hatása van a belső együttműködésre. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 60%-a, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok valamivel több, mint 58%-a tartja inkább vagy teljesen pozitívnak az elektronikus beszerzés hatását a belső együttműködésre.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek 30%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzés negatív vagy semleges hatással van a belső folyamatok átláthatóságára. A külföldi tulajdonú vállalatok valamivel kevesebb, mint egynegyede, 24%-a ért egyet ezzel az állítással, míg az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 36%-a tartja úgy, hogy ez a hatás negatív vagy semleges.

A vállalatok 36%-a inkább pozitívnak tartja az elektronikus beszerzés hatását a belső folyamatok átláthatóságára. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 44%-a, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatoknak 27%-a tartja inkább pozitívnak ezt a hatást.

A vállalatok 35%-a teljesen pozitívnak tartja az elektronikus beszerzés hatását a belső folyamatok átláthatóságára. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 32%-a, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatoknak 38%-a tartja teljesen pozitívnak ezt a hatást.

Az elektronikus beszerzés hatását a dolgozók autonómiájára a megkérdezett vállalatok valamivel kevesebb, mint kétharmada (64%) tartja negatívnak vagy semlegesnek. Az elsősorban

külföldi tulajdonú vállalatok és az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok egyaránt 64-64%-ban értenek egyet ezzel az állítással

A megkérdezett vállalatok 36%-a tartja inkább pozitívnak vagy teljesen pozitívnak az elektronikus beszerzés hatását a dolgozók autonómiájára. Tulajdoni hányad tekintetében ez az arány szintén 36%-os mind az elsősorban külföldi, mind az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok esetében.

Amennyiben a negatív vagy semleges válaszokból indulunk ki, úgy az alábbiakat sikerült kiemelni, melyek közül egyedül az adminisztrációval kapcsolatos kérdésben sokkal magasabb a negatív vélemények aránya a hazai tulajdonú vállalatoknál, mint a külföldi tulajdon esetében.

„A megkérdezett vállalatok képviselőinek 58%-a vélekedik úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a minőségre.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek 32%-a véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a kiadások ellenőrzésére.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek egynegyede véli úgy, hogy az elektronikus beszerzés hatása a belső átfutási időkre negatív vagy semleges.

A megkérdezett cégek képviselőinek egyharmada (33%) véli úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a belső adminisztrációs terhekre.

A megkérdezett vállalatok képviselőinek 41%-a gondolja úgy, hogy az elektronikus beszerzésnek negatív vagy semleges hatása van a belső együttműködésre.

Fentiek tehát arra világítanak rá, hogy az elektronikus beszerzés pozitív hatásával ellentétben még mindig igen magas az ellenérzés, függetlenül a tulajdoni viszonyoktól.

Számítógépes támogatás

Elektronikus beszerzési rendszer használatát tekintve azt látjuk, hogy a megkérdezett cégek 44%-a használja. Tulajdoni hányad tekintetében, az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 56%-a, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatoknak pedig 30%-a használ elektronikus beszerzési rendszert.

A megkérdezett vállalatok valamivel több, mint kétötöde (41%) használ elektronikus aukcióztató rendszert. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 46%, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatoknak pedig 35%-a használja.

A megkérdezett vállalatok kétötöde használ beszerzési workflow rendszert a beszerzési feladatok elvégzéséhez. A tulajdoni hányaddal összefüggésben az mondható el, hogy az elsősorban

külföldi tulajdonú vállalatok 58%-a, az elsősorban magyar tulajdonú vállalatoknak pedig 22%-a használja az említett rendszert.

Elektronikus katalógus rendszert a megkérdezett vállalatok több, mint fele (54%) használ, tulajdonosi hányaddal való összefüggésben is hasonló az arány: a külföldi tulajdonú vállalatok 51, míg a magyar tulajdonú cégek 57%-a használ elektronikus katalógus rendszert.

Elektronikus aláírást a megkérdezett vállalatok csupán egy negyede alkalmaz. Az elsősorban külföldi tulajdonú cégek egy harmada, 33%-a, míg az elsősorban magyar tulajdonú cégek csupán 15% használ elektronikus aláírást.

A megkérdezett vállalatok 37%- a használ elektronikus szállítóértékelési rendszert. Az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok fele, a magyar tulajdonú cégeknek pedig 22%-a használja az említett rendszert.

Elektronikus szerződés- és dokumentumkezelő rendszert a cégek csaknem fele, 49%-a használ, tulajdonosi hányadot tekintve az elsősorban külföldi tulajdonú cégek 56, az elsősorban magyar tulajdonú cégeknek pedig 41%-a használ ilyen rendszert.

A megkérdezett vállalatok 65%-ánál van működő ERP, a tulajdonosi struktúrával összefüggésben azt látjuk, hogy az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok jelentős részénél – 85%-ánál működik jelenleg ERP, míg a többségében magyar tulajdonú vállalatok esetében ez az arány 38%. A vállalatok 19%-ánál azonban tervezés vagy fejlesztés alatt áll az ERP, az elsősorban külföldi tulajdonú vállalatok 8%-ánál van tervezés/fejlesztés alatt, míg az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok egyharmada tervezi/fejleszti az ERP-t. A vállalatok 16%-ánál tervbe sincs véve, az elsősorban külföldi vállalatok 6, míg az elsősorban magyar tulajdonú vállalatok 29%-a nem is tervezi az ERP alkalmazását.

Az eredmények alátámasztják a korábban vizsgáltakat, a workflow, elektronikus beszerzési rendszer, ERP és szállítóértékelés beszerzéshez történő alkalmazása terén, ahol a külföldi tulajdonú vállalatokhoz képest a hazai tulajdonúak lemaradása igen magas. Mérsékelt az e-aláírás, dokumentumkezelés esetében a lemaradás.

Foglalkoztatottak

Az alábbiakban a foglalkoztatotti létszámhoz képest tekintjük át a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez használt alkalmazásokat, az általában használt és tervezett alkalmazásokat, a beszerzést támogató területeket és a beszerzés közvetlen kapcsolatait.

A megkérdezett vállalatok 39%-a használ workflow rendszert beszerzéshez kötődő feladatai elvégzéséhez.

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 11%-a használ

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 28%-a használ

200-650 főt foglalkoztató cégek 25%-a használ

650-2000 főt foglalkoztató cégek 57%-a használ

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 79%-a használ

(A megkérdezett vállalatok 51%-a használ workflow rendszert beszerzéshez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez.

A 0-3 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 27%-a használ

a 3-5 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 36%-a használ

5-10 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 56%-a használ

10-25 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 75%-a használ

25-nél több beszerzőt foglalkoztató cégek 67%-a használ)

A megkérdezett vállalatok 42%-a használ elektronikus beszerzési rendszert

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 16%-a használ

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 32%-a használ

200-650 főt foglalkoztató cégek 25%-a használ

650-2000 főt foglalkoztató cégek 79%-a használ

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 63%-a használ.

A megkérdezett vállalatok 41%-a használ elektronikus aukciótató rendszert:

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 5%-a használ

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 16%-a használ

200-650 főt foglalkoztató cégek 50%-a használ

650-2000 főt foglalkoztató cégek 53%-a használ

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 79%-a használ.

„A megkérdezett vállalatok fele, 50%-a használ elektronikus aukciótató rendszert beszerzéshez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez.

A 0-3 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 7%-a használ

a 3-5 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 47%-a használ

5-10 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 63%-a használ

10-25 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 62%-a használ

25-nél több beszerzőt foglalkoztató cégek 73%-a használ

A megkérdezett vállalatok 35%-a használ elektronikus szállítóértékelési rendszert

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 32%-a használ

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 37%-a használ

200-650 főt foglalkoztató cégek 10%-a használ

650-2000 főt foglalkoztató cégek 37%-a használ

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 63%-a használ

A megkérdezett vállalatok 48%-a használ elektronikus szerződés és dokumentumkezelő rendszert

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 26%-a használ

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 37%-a használ

200-650 főt foglalkoztató cégek 35%-a használ

650-2000 főt foglalkoztató cégek 74%-a használ

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 68%-a használ

A megkérdezett vállalatok 24%-a használ elektronikus aláírást

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 5%-a használ

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 16%-a használ

200-650 főt foglalkoztató cégek 15%-a használ

650-2000 főt foglalkoztató cégek 31%-a használ

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 53%-a használ

A kisebb vállalkozásoknál a szállítóértékelés és a dokumentumkezelés vizsgálata lényegesen jobb eredményeket hozott.

A megkérdezett vállalatok 64%-ánál működik ERP

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 64%-ánál terve sincs véve

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 70%-ánál működik jelenleg ERP

200-650 főt foglalkoztató cégek 60%-ánál működik jelenleg ERP, 30%-nál tervezés, fejlesztés

altt áll

650-2000 főt foglalkoztató cégek 89%-ánál működik jelenleg ERP

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 88%-ánál működik jelenleg ERP

A megkérdezett vállalatok 42%-a működik workflow

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 84%-ánál terve sincs véve

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 35%-ánál működik jelenleg workflow, 42%-nál tervezés, fejlesztés alatt

200-650 főt foglalkoztató cégek 25%-ánál működik jelenleg workflow, 40%-nál tervezés, fejlesztés alatt áll, 35%-nál tervbe sincs véve

650-2000 főt foglalkoztató cégek 74%-ánál működik jelenleg workflow

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 81%-ánál működik jelenleg workflow

A megkérdezett vállalatok 39%-a működik dokumentumkezelő rendszer

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 58%-ánál tervbe sincs véve

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 35%-ánál működik jelenleg dokumentumkezelő rendszer, 47%-nál tervezés, fejlesztés alatt

200-650 főt foglalkoztató cégek 25%-ánál működik jelenleg dokumentumkezelő rendszer, 30%-nál tervezés, fejlesztés alatt áll, 40%-nál tervbe sincs véve

650-2000 főt foglalkoztató cégek 67%-ánál működik jelenleg dokumentumkezelő rendszer

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 65%-ánál működik jelenleg dokumentumkezelő rendszer

A dokumentumkezelés hasonlóképpen várhatóan a kisebb vállalkozásoknál gyorsabban fog terjedni, terveik alapján.

A megkérdezett vállalatok 50%-ánál támogatja számítógépes rendszer a termelésstervezést.

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 26%-ánál a 35-200 főt foglalkoztató cégek 67%-ánál támogatja számítógépes rendszer a termelésstervezést

200-650 főt foglalkoztató cégek 70%- támogatja számítógépes rendszer a termelésstervezést
650-2000 főt foglalkoztató cégek 56%- támogatja számítógépes rendszer a termelésstervezést

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 28%- támogatja számítógépes rendszer a termelésstervezést

A megkérdezett vállalatok 65%-ánál támogatja számítógépes rendszer Szerződések nyilvántartása és követését

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 42%-ánál

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 52%-ánál támogatja számítógépes rendszer a Szerződések nyilvántartása és követését

200-650 főt foglalkoztató cégek 60%- támogatja számítógépes rendszer a Szerződések nyilvántartása és követését

650-2000 főt foglalkoztató cégek 89%- támogatja számítógépes rendszer a Szerződések nyilvántartása és követését

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 83%- támogatja számítógépes rendszer a Szerződések nyilvántartása és követését

A megkérdezett vállalatok 68%-ánál támogatja számítógépes rendszer az igénylési rendszert

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 37%-ánál

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 63%-ánál támogatja számítógépes rendszer az igénylési rendszert 200-650 főt foglalkoztató cégek 55%- támogatja számítógépes rendszer a Szerződések nyilvántartása és követését

650-2000 főt foglalkoztató cégek 90%- támogatja számítógépes rendszer az igénylési rendszert 2000-nél több főt foglalkoztató cégek 100%- támogatja számítógépes rendszer az igénylési rendszert

A megkérdezett vállalatok 33%-ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a készletgazdálkodással.

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 58%-ánál

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 45%-ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a készletgazdálkodással

a 200-650 főt foglalkoztató cégek 25%- ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a készletgazdálkodással

a 650-2000 főt foglalkoztató cégek 21%- ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a készletgazdálkodással

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 15%- ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a készletgazdálkodással

A megkérdezett vállalatok 49%-ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a termelés/szolgáltatással

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 63%-ánál

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 30%-ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a termelés/szolgáltatással

200-650 főt foglalkoztató cégek 30%- áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a termelés/szolgáltatással

650-2000 főt foglalkoztató cégek 47%- áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a termelés/szolgáltatással

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 75%- áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a termelés/szolgáltatással

A megkérdezett vállalatok 45%-ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a kontrollinggal

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 84%-ánál

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 40%-ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a kontrollinggal

a 200-650 főt foglalkoztató cégek 50%- ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a kontrollinggal

a 650-2000 főt foglalkoztató cégek 26%- ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a kontrollinggal

2000-nél több főt foglalkoztató cégek 25%- ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a kontrollinggal

A megkérdezett vállalatok 74%-ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a létesítménygazdálkodással

A 0-35 főt foglalkoztató cégek 90%-ánál

a 35-200 főt foglalkoztató cégek 90%-ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a létesítménygazdálkodással

200-650 főt foglalkoztató cégek 70%- ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a létesítménygazdálkodással

650-2000 főt foglalkoztató cégek 74%- ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a létesítménygazdálkodással

2000nél több főt foglalkoztató cégek 45%- ánál áll közvetlen kapcsolatban a beszerzés a létesítménygazdálkodással

(A megkérdezett vállalatok 43%-a van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a számvittel)

A 0-3 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 38%-a használ

a 3-5 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 47%-a használ

5-10 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 69%-a használ

10-25 fő beszerzőt foglalkoztató cégek 46%-a használ

25-nél több beszerzőt foglalkoztató cégek 87%-a használ)

Az alábbiakban a foglalkoztatotti létszámhoz képest tekintjük át a beszerzésekhez kapcsolódó feladatok elvégzéséhez használt alkalmazásokat, az általában használt és tervezett alkalmazásokat, a beszerzést támogató területeket és a beszerzés közvetlen kapcsolatait.

A kisebb vállalkozásoknál a szállítóértékelés és a dokumentumkezelés vonatkozásában vizsgálatunk lényegesen jobb eredményeket hozott. A dokumentumkezelés terjedése a kisebb vállalkozásoknál várható.

A szerződésnyilvántartással kapcsolatos beszerzést támogató hozzáállás a kisebb vállalkozásoknál erősebb. A készletgazdálkodással való közvetlenebb beszerzési kapcsolat azonban kifejezetten a kisebbek számára természetes, ami nagyobb meglepetés, a kisebbek létesítménygazdálkodás és beszerzés kapcsolat erősségéhez képest.

Beszerző foglalkoztatása

A cégek 68%-nál van alkalmazott, aki kizárólag a beszerzéssel foglalkozik, azon cégek, akiknek van beszerzési szervezete, 96%-nál van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzéssel foglalkozik; azon cégeknél, ahol nincs, 13%-nál van ilyen alkalmazott

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 43%-uknál használnak beszerzési workflow rendszert.

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott ez az arány 14%.

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 44%uknál használnak elektronikus beszerzési rendszert.

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott ez az arány 10%.

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 46%uknál használnak elektronikus aukcióztató rendszert.

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott ez az arány 10%.

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 86%-uknál van jelenleg működő ERP, 10%-nál tervezés vagy fejlesztés alatt áll, 5%-nál tervbe sincs véve.

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott 24%-nál működik, egyharmaduknál, 33%-nál tervezés alatt áll, 43%-nál tervbe sincs véve.

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 55%-uknál van jelenleg működő workflow, 24%-nál tervezés vagy fejlesztés alatt áll, 21%-nál tervbe sincs véve.

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott 24%-nál működik, egyharmaduknál, 14% tervezés alatt, 62%-nál tervbe sincs véve.

Ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, a cégek 43%-ánál van jelenleg működő dokumentumkezelő rendszer, 38%-nál tervezés vagy fejlesztés alatt áll, 19%-nál tervbe sincs véve.

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott 24%-nál működik, egyharmaduknál, 29% tervezés alatt, 48%-nál tervbe sincs véve.

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 49%-uknál támogatja számítógépes rendszer a szállítók teljesítményének nyilvántartását,

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott 24% ez az arány.

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 73%-uknál támogatja számítógépes rendszer az anyagszükséglet-tervezést. Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott 38% ez az arány.

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 63%-uknál támogatja számítógépes rendszer a termeléstervezést

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott 29% ez az arány.

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 80%-uknál támogatja számítógépes rendszer az igénylési rendszert

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott 33% ez az arány, vagyis egyharmaduk.

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 40%-uknál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a készletgazdálkodással

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott 36% ez az arány.

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 65%-uknál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a készletgazdálkodással

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott 36% ez az arány.

Azon cégeknél, ahol van olyan alkalmazott, aki kizárólag a beszerzési feladatok ellátásával foglalkozik, 30%-nál van a beszerzés közvetlen kapcsolatban a készletgazdálkodással

Akiknél nincs ilyen alkalmazott, ott 9% ez az arány.

A keresztábra vizsgálatok alapján erős kapcsolatot találtunk a vállalat éves árbevétele között, és hogy a vállalkozás rendelkezik-e beszerzési szervezettel, közepes a kapcsolat az árbevétel és a beszerzői létszám között. A 700 MFt-os árbevétel alatt a megkérdezett vállalkozások 0-3 fő beszerzői létszámmal, 500-9000 MFt-os és 9000- 72500 MFt árbevételnél a megkérdezettek 40-41,2%-a a 3-5 fő

létszámú beszerzővel, 72500 MFt felett a legjellemzőbb, hogy 10-25 fő közötti beszerzői létszámmal rendelkeznek.

Jelen tanulmány a VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁSOK MŰHELYTANULMÁNY-SOROZAT kötetét képezi.

BCE Versenyképesség Kutató Központ
Kiadásért felelős: Chikán Attila igazgató

ISSN 1787-6915