

Beszerezés az e-piacon

A beszerzés stratégiai jelentősége igencsak megnőtt az elmúlt öt évben. A területért felelős munkatársaknak már nem csupán csökkenteniük kell a költségeket, garatálniuk az ellátás biztonságát, hanem hozzá kell járulniuk a cég növekedéséhez, az innováció gyorsításához, a törvényi előírások betartásához is.

Elektronikusan mindent könnyebben lehet megtenni.

A beszerzést alapvetően – a készletgazdálkodást leszámítva – két fő részre lehet bontani. Az első rész a stratégiai beszerzés (e-sourcing), amelynek során egy vállalat megkeresi egy adott termék szállítóját, és leszereződik vele; a második – már a vállalatirányítási rendszerek által is támogatott – részben történnek a konkrét igénylések és termékkihívások az első részben megkötött keretszerződések alapján – ezt hívják tranzakcionális beszerzésnek (e-procurement) – sorolja *Deák Zoltán*, az Electool Hungary Kft. üzletfejlesztési és projektigazgatója.

Stratégia és e-aukció

A stratégiai beszerzésben történik tehát a szállító kiválasztása. Ennek során a beszerző vállalat specifikálja az adott terméket, egy- vagy kétkörös ajánlati felhívást küld ki a szóba jöhető szállítóknak (angolul RFI: request for information, illetve RFQ: request for quotation), majd értékeli a beérkező ajánlatokat. Ha még nyitva maradt az ár kérdése, aukcióra kerül(het) sor, ennek végeztével a szerződéskötés következik. A teljes folyamatot vagy egyes részeit lehet elektronizálni is, ekkor beszélhetünk e-beszerzésről. Az

egész folyamatból Magyarországon leginkább az ártárgyalást automatizálják, online aukcióval.

Az online aukciót leginkább multinacionális társaságok és hazai nagyvállalatok használják. Az e-aukcióhoz természetesen megfelelő volumen és többmillió érték szükséges, s az sem árt, ha hozzáértő csapat végzi. Általában olyan terméket



A tőzsde is speciális e-piac

bocsátanak aukcióra, amelynek rendszer a beszerzése, állandó a minősége, jól lehet specifikálni, és sok szállító képes szállítani. A termékek köre a stratégiai nyersanyagoktól kezdve az irodaszerekig szinte mindent felölelhet.

Az e-aukciónak több előnye is van: nagyon gyorsan lebonyolódik, s ennek jó-

voltából idő, továbbá papír és postaköltség takarítható meg.

Egy sima, egy fordított

A vállalatok a beszerzendő termékek listáját felteszik a portáljukra, a potenciális szállítók pedig, miután bejelentkeztek, végigböngészik a katalógusokat. A szállítási szándék jelzése után a vevő előminősíti a szállítót, azaz megnézi a referenciáit, minősítéseit stb. Ha átesik a rostán, a szállító ajánlattételi felhívást kap.

Amennyiben a vevő nem gyakorlott beszerző, ezt a tevékenységet rábíthatja egy megfelelő szakmai tudással és piaci ismerettel rendelkező e-piaciérti szolgáltatóra. Vagy lehet gyakorlott e-beszerző a fő tevékenységéhez tartozó nyersanyagok beszerzésében, de nem ért a távközlési és az IT-eszközökhöz vagy az irodabútorokhoz – ilyenkor is jól jön a szolgáltató segítsége.

Az aukció tehát az aukciós felhívás e-mailben történő kiküldésével kezdődik. A szállító a megadott linke kattintva belép az aukciós rendszerbe. Itt, miután megadta adatait, és elfogadta a feltételeket, megkapja a szükséges dokumentációt. A regisztrációt, illetve a dokumentáció kézhezvételét általában 2-3 nap felkészülési idő követi, s ezalatt a szállító tud tájékozódni, gyakorolni is a rendszerben.

A megadott időpontban elindul élesen is a virtuális ártárgyalás, s általában alig egy óra alatt lezajlik. Kezdetben az ajánlattevők csak „kóstolgatják” egymást, az aukció intenzitása röviddel az időszak vége előtt nő meg. Egyébként többfajta aukciótípus létezik, de a versenyzők egyikben sem ismerik egymás kiletét, ellenben a vevő mindent tud, illetve lát az aukciós felületén.

Van olyan módozat, amikor a szállítók csak az árak alakulását látják, azaz hogy mi a legjobb ár, s ajánlatuk ehhez képest hányadik helyen szerepel. Van olyan aukció is, ahol nem látják a legjobb árat, csak a sorrendet (ez a vak aukció). Ekkor értelemszerűen nem tudják megállapítani, hogy valaki mennyivel jár előttük, így nem tudnak taktikázni sem.

Az ilyen típusú, felülről lefelé építkező, úgynevezett fordított (reverse) aukciók jellemzője, hogy mindig a második legjobb áron áll meg a verseny. Ez a következőkből adódik: ha A, B és C szállító közül C a 100-ról induló árverésen elvérzik 92-nél, B pedig 89-nél száll ki, leáll



Deák Zoltán üzletfejlesztési és projektigazgató, Electool Hungary

Valós megtakarításokat csak komplex megközelítéssel és komplex rendszerrel lehet elérni

az aukció, hiszen a nyertes A-nak nem érdeke tovább csökkenteni az árat, holott adott esetben megtehetette volna.

Azt, hogy ne maradjon ennyi „fedezet” sem, ki lehet védeni az alulról felfelé építkező árverésekkel – ilyen egyébként Magyarországon nemigen alkalmaznak.

Ekkor indulásként nem a legmagasabb árat adják meg, hanem a legalacsonyabbat, amit az előállítási költség alatt állapít meg a vevő. Ezt az árat bizonyos egyiségenként addig emeli, amíg azt valamilyen résztvevő már elfogadhatónak tartja, s leüti. Aki ezt elsőnek teszi meg, azé az

üzlet. A licitálók, persze, nem tudják, hogy a másikuk mikor és mennyit ütött.

Ennek az utóbbi típusnak a továbbfejlesztett („szívátósabb”) változata, amikor a vevő megengedi, hogy a második legjobb árat kínáló versenyző is bent maradjon a körben, s kettejük között most meg fordított aukciót indít, még lejjebb szorítva az árat.

Intelligens eljárások

Az első időkben viszonylag magas – 15-20 százalékos – megtakarítást lehetett elérni az elektronikus árversenyzetéssel – mondja Deák Zoltán. Nyugaton azonban immár az a tendencia, hogy ezek a megtakarítások hosszú távon nem tartathatók fenn. Az aukció során a szállítókat ugyanis olyan versenyképesszernek tették ki, amelynek következtében az árakat egymással tárgyalják le, miközben a vevő passzívan szemlélődik. Az így megversenyzetett szállítók már eljutottak arra a pontra, hogy már nem tudnak tovább engedni áraikból. S mivel a lecsupaszított árról elfogyott a „főlősleg”, a kapcsolatok más irányt kezdtek venni.

Az üzleti partnerek gondolkodnak például az együttműködésben egy-egy új termék bevezetésekor. A vevők egyre jobban felismerik, hogy ők is jobban járnak, ha az aukcióval való „szívátás” helyett bevonják a szállítókat üzleti folyamataikba, s már a kezdet kezdetén beleszólást engednek a termékek és az árstruktúra kialakításába.

Ez, főleg technológiai termékek esetén, a szállítónak azért jó, mert nem késztermékhez kell vevőt találnia, hanem egyből a vevő igényei szerint gyárthat le például egy alkatrészt. Ezzel a beszállító esetleg olyan beruházásoktól menekül meg, amelyeket szokványos aukcióztatáskor kénytelen lett volna megtenni.

Csapatmunka

A beszerzésekben több csapat, szervezeti egység is közreműködik a vállalaton belül. A folyamat általában háromszereplős. Az igénylő megfogalmazza és leadja igényét; a szakértő, komplexebb termékek esetében, megmondja, milyen legyen az igényelt termék (például az IT specifikálja a PC-t); a beszerző pedig összegyűjti az igényeket és intézkedik.

A termék mibenlététől függően a hangsúly az egyik vagy másik szereplőn lehet. Egyszerű termék (például toll) esetén határozhat az igénylő is. A beszerző

mindkét esetben ott van, s tapasztalatával, piacismeretével, szaktudásával, az igények áttekintésével hatékonyan lebonyolítja a beszerzést.

Az új e-sourcing-rendszerek nagymértékben támogatják a három szereplő közötti együttműködést mind az előkészítésben, mind az értékelésben.

Magyarországi cégek az e-sourcing folyamatában már részben ott tartanak, hogy elektronikusan küldik ki az ajánlatkéréseket, a szállítók erre elektronikusan válaszolnak, kiküszöbölve a papírt a folyamatból. Sok cég- vagy gazdasági vezető azonban még mindig túlértékeli az aukció árleszorító hatását.

Az ár ugyanis nem egyenlő a beszerzési költséggel. Az árat le lehet nyomni, de a járulékos költségeket is figyelembe kell venni. Hiába szerzünk be például a korábbiaknál olcsóbb okostelefonokat, ha emiatt a számítógépeket át kell konfigurálni, újra kell szinkronizálni, vagy újra kell tanulni a használatukat, mialatt áll a munka.

Mindezeket figyelembe vevő valós megtakarításokat csak komplex megközelítéssel és komplex rendszerrel lehet

elérni, és csak így lehetséges kiszámolni a teljes bekerülési költséget (TCO).

A tranzakciók

A vállalatok a stratégiai beszerzés révén létrejött keretszerződések alapján hívják le időről időre konkrét igényeiket egy-egy termékből. Ez abból áll, hogy az igénylő az elektronikus rendszerben továbbítja az igénylést a jóváhagyó személynek vagy személyeknek. A jóváhagyás megtörténte után az igénylés a beszerzési részlegre kerül, ahol összesítik a vállalat különböző pontjairól befutó jóváhagyott igényeket. Az összesítésből rendelés (purchase order) készül, ez kimegy a szállítókhoz, amelyek teljesítenek és számláznak – elektronikusan vagy hagyományosan. A beszerzési (procurement) folyamat a számla kifizetésével, illetve a szállító minősítésével ér véget. Az e-beszerzésnek ez a formája általában már beépül a nagy ERP-rendszerekbe is.

A cégek kis értékű kellékeszerzéseiket – ha van keretszerződés – egyre gyakrabban elektronizált formában végzik, s nagyon nem szeretik, ha például a titkárnő lemege a sarki írószertoltba golyóstollat



Dzsacsovszki László, T-Online Marketline
Csak a magyar nagyvállalatok 30 százalékánál

venni áfás számlára – magyarázza Deák Zoltán. Ezzel a szerződésen kívüli (maverick) beszerzéssel nem az a probléma, hogy a szerződésen kívül történt – adott esetben olcsóbban is, mint a szerződéses

Hazai e-közbeszerzési helyzetkép

Az alábbiakból kiderül, hogy az elektronikus közbeszerzés a magyar kormányzat számára is heterogén gyűjtőfogalom. További értelmezését és az aktuális helyzetképet a GKM kommunikációs főosztályának tájékoztatása alapján vázoljuk fel.

Az elektronikus közbeszerzés magában foglalja a közbeszerzési törvényben, valamint a központosított közbeszerzési rendszerről szóló kormányrendeletben szabályozott eljárási cselekmények valamelyikének, egy részének vagy teljességének elektronikus támogatását.

Ugyancsak része az elektronikus közbeszerzésnek az árlejtés mint a hagyományos eljárásokba illeszthető elektronikus

eljárási technika lehetővé tétele, valamint a dinamikus beszerzés mint önálló, teljes mértékben elektronizált, a keretmegállapodásos eljáráshoz hasonló beszerzési technika alkalmazása.

A terület heterogenitása miatt a kormányzatban nem egyetlen szervezet foglalkozik az elektronikus közbeszerzés témakörével, hanem munkacsoport jellegetű működésről beszélhetünk. A munkacsoport a közbeszerzés egyes elemeinek

lépésenkénti elektronizálása mellett tette le a voksát, azaz fokozatosan halad az elektronikus hirdetményfeladás lehetővé tételétől egyes eljárási cselekmények, illetve beszerzési technikák lehetővé tétele felé. A múltbeli tapasztalatok egyértelműen azt mutatták, hogy a teljes közbeszerzési folyamat újragondolását és a fokozatos fejlesztést nélkülöző projektek nem járhatnak eredménnyel.

E-hirdetmény

A Közbeszerzések Tanácsa 2005 júliusában indította el elektronikus hirdetményfeladási rendszerét az ajánlatkérők számára. A rendszer használatához személyes tanúsítványra van szükség annak érdekében, hogy a Közbeszerzések Tanácsa egyértelműen és hitelesen beazonosíthassa az ajánlatkérőt.

Az elektronikus hirdetményfeladási rendszer alkalmazása hazánkban nem kötelező, azonban a közösségi hirdetmények hagyományos – papír alapú – feladása esetében a hirdetmény legfeljebb 650 szavas lehet, mivel az Európai Közösségek Hivatalos Lapja az előző

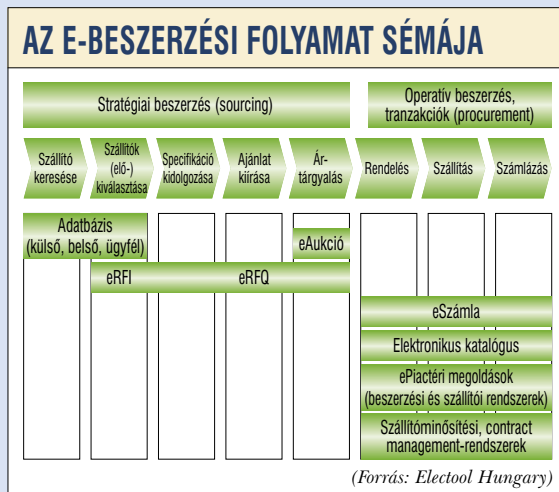
ár –, hanem az, hogy sok vele a felesleges adminisztráció.

A titkárnő ugyanis a számlát beadja a pénzügyre, ott jóváhagyatják a főnökkel, könyvelik, átteszik a pénztárba, a pénztáros kifizeti, s elismervényt ír. Ez mindegyik manuális és papírmunka, aminek nagy a költsége – nagyobb, mint amekkorára a megtakarítás adott esetben az olcsóbb bolti ár és az esetlegesen drágább szerződéses ár között. Egy-egy papír alapú beszerzési tranzakció belső adminisztrációja nemzetközi statisztikák alapján közel 100 dollár.

Uniós e-piacter vállalkozóknak

Az e-beszerzés hazai piacának értékét 100-120 milliárd forintra becsüli *Dzsacsóvszki László*, a T-Online Marketline üzleti megoldások osztályának vezetője. A piactereken realizált megtakarítások összege átlagosan 10-15 százalék körül alakul, tehát ez 10-18 milliárd forintos megtakarítást (vagy a másik oldalon ugyanennyi nyereségsökkenést) jelent. Véleménye szerint e-beszerzési rendszert a multinacionális cégek itteni leányvállalatai közel 100 százalékban használnak,

a magyar nagyvállalatok felső 500-as körében pedig legfeljebb 30 százalékra tehető a használati arány.



A piac bővülését segítheti az Európai Unió törekvése, amelynek keretében egységes elektronikus piacteret (Single European Electronic Market – SEEM) szándékozik létrehozni a területén levő kis- és középvállalkozásoknak. Az e cél

érdekében elindított, s a Seamless nevet viselő kutatás-fejlesztési projekt alapján olyan rendszert épül ki, amelynek segítségével a tagállamok bármely vállalkozása tevékenységi kör, illetve földrajzi elhelyezkedés szerint megtalálhatja partnereit.

A projekt hivatalosan 2006. január 1-jén indult. Összköltségvetése 2,8 millió euró – ebből az Európai Bizottság 1,8 millió eurót biztosít –, futamideje: 30 hónap. Lebonyolítója egy 11 tagországot reprezentáló, összesen 15 tagú európai konzorcium. Magyarországot a T-Online Zrt. Marketline üzletága képviseli.

A Seamless a következő fő tennivalókra épül:

- alkalmas együttműködési keret meghatározása, amelyben a kisvállalkozások beléphetnek a SEEM-be, egyszerűen kereshetnek lehetséges partnereket, azokkal információkat, dokumentumokat cserélhetnek;

korlát felett csak elektronikusan fogadja a hirdetményeket. A rendszer több vonatkozásában korszerűsítésre szorul, ezen a Közbeszerzések Tanácsa dolgozik.

Portál

A Miniszterelnöki Hivatal Központi Szolgáltatási Főigazgatósága (KSZF) működteti a központosított közbeszerzési folyamatokat támogató portált, amely, a korábbi papír alapú ügyintézés helyett, elektronikus támogatást nyújt a megrendelésekhez a központosított közbeszerzési rendszerről, valamint a kiemelt termékek, továbbá a kötelezett és önként csatlakozó intézmények vonatkozásában.

A központosított közbeszerzési portál különböző felületeket biztosít a három fő felhasználói csoportnak. Egyrészt a központosított közbeszerzést igénybe vevő szervezetek a portálon keresztül elérhetik a hatályos keretmegállapodásokat, valamint rögzíthetik igényeiket és megrendeléseiket. Egy másik felhasználói csoportot alkotnak a szállítók, amelyek kötelesek a kialakított katalógus-rendszerben folyamatosan feltüntetni és



Pénzt lehetne megtakarítani

frissíteni a termék- és szolgáltatási adatokat, valamint a megrendelő kérése esetén lehetőségük van a hozzájuk beérkező papír alapú rendelések rögzítésére is. A harmadik felhasználói csoportot a Szolgáltatási Főigazgatóság munkatársai alkotják, akik szélesebb jogkörrel rendel-

keze üzemeltetik a portált, valamint felhasználói tájékoztatókat helyeznek el.

Következik az e-aukció

A GKМ és a Miniszterelnöki Hivatal jelenleg dolgozik az elektronikus árlejtés részletes szabályait tartalmazó kormányrendelet tervezetén. Az e-aukció a közbeszerzési törvény értelmében a közbeszerzési eljárás részét képező olyan ismétlődő folyamat, amely az ajánlatok értékelését követően új, kedvezőbb ajánlat megtételét és az ajánlatok rangsorolását elektronikusan teszi lehetővé. Az elektronikus árlejtés alkalmazását a közbeszerzési törvény az EU új közbeszerzési irányelveinek átültetésével tette lehetővé az ajánlatkérők számára.

A közbeszerzési törvény rendelkezéseinek értelmében elektronikus árlejtés nyílt eljárásban, meghívásos eljárásban, hirdetmény közzétételével induló tárgyalásos eljárások, valamint hirdetmény közzététele nélküli tárgyalásos eljárások egy részében, továbbá a keretmegállapodásos eljárások második szakaszában lesz alkalmazható.

Pató Pál úr e-beszerez

A központi kormányzat sem él az e-beszerezés lehetőségével: amit ma megtehetsz, az bőven ráér holnap is.

A Pató Pál-i bölcsesség hatja át a magyarországi elektronikus közbeszerzés ügyét – immár mennyi ideje is? Hét éve? Tizenkét éve? Holott a mindenben példaként elénk citált nyugati országok egy részében már dübörög az e-közbeszerzés, s akkora üvegsebük van a kormányoknak, hogy innen is belelátni.

Már az 1995-ös közbeszerzési törvény (majd az újabb, 2003-as is) felhatalmazza a kormányt az elektronikus közbeszerzési rendszer jogi szabályozására. Azóta szerkezetkényi kormányhatározat és kormányrendelet született a témában – többet módosítottak vagy hatályon kívül helyeztek –, a legjobb esetben is csak részrederményekkel; elektronikus közbeszerzés de facto azóta sincs. Pedig lehetne, hiszen már működnek az e-(köz)beszerzés velejét képező e-aukciós rendszerek, s a 2006 januárjától hatályos, még újabb törvény is zöld utat adott. Viszont hiányoznak a végrehajtási rendeletek. Ezért nem tudnak még mindig sem a központi kormányzatnál, sem az önkormányzatoknál e-közbeszerzeni, s ezért nem ajánlja a Közbeszerzések Tanácsa az elektronikus árlejtés alkalmazását.

Sajnos, mindig közébejt valami, például a kormányváltások. Nálunk általában a kormányváltások nem tesznek jót az állami projekteknek, még akkor sem, ha a hatalom ugyanazokban a kezekben marad. Az sem teszi gördülékenyebbé a folyamatokat, ha az informatikai fejlesztéseknél több, az esetek jó részében érdekharcot folytató gazdájuk van, s közvetetten beleszól más, nem szakminisztérium is – ilyenkor mindig a kakas, a szemétdomb és az erősebb kutya képe úszik be a szemünk elé.

A Posta tündöklése és bukása

Pedig 2002 februárjában már ott tartottunk, hogy most aztán tényleg. Ott az informatikai rendszer, ott a tízéves működtetési koncesszió a Magyar Posta zsebében, s éljen a közélet tisztasága. Az Entert azonban az istennek sem bírják leütni, a kormányváltás után visszavonják a Posta koncesszióját, de az új favorit Kopint-Datorggal meg sem kezdődnek a tárgyalások.

Az eredeti elképzelések szerint egyébként a Magyar Postánál három piacteret hoztak volna létre: zártat a közbeszerzéshez, nyíltat a piaci szereplőknek, egy belsőt pedig a Posta saját beszerzéseire. Ebből egyedül a nyílt valósult meg s működik a mai napig szolgáltatásként. A zárt piactér, ugye, a koncesszió visszavonásával elvérzett, s a belső is csak korlátozott mértékben működik igénylési workflow néven.

Közben megalakult az IHM is, amely átvette a szabályozást a MeH Informatikai Kormánybiztoságától, meghagyva azonban neki a végrehajtást. Megszületett a Magyar

Információs Társadalom Stratégia is, amely természetesen ugyancsak kiáll az e-közbeszerzés mellett, s belépünk az EU-ba is, annak összes direktívájával együtt. Az új idők újabb szeleinek fújdogálása közepette nem csoda, ha a Posta rendszerére, használhatatlannak deklaráltatván, nem tartanak igényt, hiába feccölt bele a cég 3,5 milliárd forintot. Pedig egyes vélemények szerint lóként adott volna a gazdaságnak.

Természetesen folyamatosan jönnek a rendeletek és a határozatok is, egyikük ki is mondja, hogy legkésőbb 2005. december 31-éig meg kell valósítani az elektronikus közbeszerzést. Igen ám, de 2006 választási év, s mint rendesen, a voksolást megelőző fél évben leáll minden érdemi munka. A választást megnyerő régi-új garnitúra egyik első dolga, hogy megszünteti a koncepcióért felelős IHM-et, s ezzel a szabályozási jogkört átadja az átszervező Gazdasági Minisztériumnak.

Mellékkörülmények

A jogalkotói munka azóta is folyik, de hogy mikor lesz ebből elektronikus közbeszerzés, senki sem tudja megmondani – túl sok az ellendrukker. Hogy miért? A válasz szomorúan egyszerű: senki nem érdekelt benne – kivéve a vasat szállító cégeket –, s mindenütt, ahol csinálják, komoly állami támogatásokat nyel el – pénz pedig nincs.

Néhány „mellékes” körülmény marad csak figyelmen kívül. Az egyik, hogy a látens költségek láthatóvá válnak – ugyanis, akik ma a közbeszerzéssel foglalkoznak, azoknak a költségük benne van a hivatalok működésében, elektronizálás esetében viszont ezeket a költségeket egy külső szolgáltatónak (más rovatról) meg kellene fizetni. A másik, hogy a beszerzések jelentős hányada nem éri el a kívánt méretet az eljárások bonyolultságához és a szükséges időráfordításhoz képest, így az elektronizálás költsége ezt a költséghatárt még feljebb is tolja. Jogosan merül fel persze a kérdés, hogy akkor itt indokolt-e a közbeszerzés jelenlegi igen nehézkes eljárásrendje.

A harmadik körülmény pedig kis magyar valóságunk nagy igazsága, miszerint az átlátható közbeszerzés csak a kevés megszállott érdeke. Ebből következik, hogy az átláthatatlanság fenntartásában sokan érdekeltek; nekik inkább az átjárhatóság „más eszközökkel” való fenntartása a fontos. Ezt az újabb napvilágra került nem kevés kartellügyi szemléletesen mutatja.

Egy üzenet az optimistáknak: az elektronikus közbeszerzés szerepel az Új Magyarország fejlesztési tervben, és így 2009–10-ig valamit mindenképpen meg kell valósítani. Mindenesetre még nem kezdődött el a konkrét e-beszerezési rendszerre vonatkozó tervezési munka.

Mártonffy Attila

- közvetítő szervezetek bevonása, amelyek pontosan felméri a vállalkozás igényét, új megoldásokat telepítenek és segítenek ezek testreszabásában;
- technológiai csatolófelület felépítése, amellyel a közvetítő hatékonyan menedzselheti a hálózati kapcsolatokat, és csatornaként működik majd a kisvállalkozások számára;
- szemantikus alapokon nyugvó automatikus fordítógép megalkotása, amely az üzleti dokumentumokat a küldő anyanyelvéről előbb angolra, majd angolról a fogadó anyanyelvére teszi át;
- az infrastruktúra és szolgáltatások tesztelése hat pilotprogramban – ezek közül egy Magyarországon zajlik különböző ipari ágazatokhoz tartozó cégek bevonásával és a T-Online közreműködésével;
- új üzleti modellek kifejlesztése.

Dzsacsosvzski László szerint a célok ambiciózusak, mindazonáltal rövid távon nem szabad csodákat várni az egy-séges piactértől, már az is nagy eredménynek számít majd, ha regionális szinten elindulnak együttműködések. A működőképes modell feltétele azonban, hogy olyan ösztönző, üzleti és jogi szempontból is harmonizált rendszert alkos-sanak, ami miatt – a közvetlen hasznon kívül – megéri a vállalatoknak a csatlakozás. Különösen ami a beszállítókat illeti; amíg egy vevő esetében egyértelmű a haszon, a szállító inkább egyelőre nyereségének túlzott csökkenéseként éli meg az aukciót. Ezért folyamatosan növekszik majd az együttműködés, a partnerség jelentősége beszállítók és vevők között.

Felhasználói szemmel

Az évtized elején megfogalmazott felfo-kozott várakozások szerint előbb a nagy-vállalatok, aztán a közepes cégek, majd a kisvállalkozások „kattannak rá” az elektronikus beszerzésre, s rövidesen mindenki hatalmas, a vállalati IT-rendszerekkel integrált piactereken elégti ki áruszük-ségletét. A valóságban azonban a dolgok nem egészen így alakultak – mutat rá Kardos Zsolt, a Budapest Bank beszerzési igazgatója. „A tény az, hogy a nagyvállalatok saját logikára épülő eszközrendszert használnak, a közepesek bekapnak valamibe, a kicsik pedig inkább csak figyelik, mi történik a nagyvilágban” – mondja. Európai szinten is kevés az olyan vállalat, amely komoly, átfogó, integrált rendszert használ beszerzéseire,

azaz elektronikus úton írja ki a tendereket, fogadja az ajánlatokat, értékeli, megrendel, fizet; Magyarországon jó, ha van négy-öt ilyen.

A mai gyakorlatban az e-beszerzési rendszerek olyan támogató eszközöket használnak, amelyek egyszerű logikával épülnek fel – ezért olyan népszerű például az e-aukció is. A nagy, elejétől végéig integrált rendszerek Kardos Zsolt szerint jelenleg még nem életképesek, s nem is igen alakultak ki. A nagyvállalatok is leginkább ERP-rendszerekhez illesztenek hozzá modulokat.

A folyamat egyes pontjain megjelennek tehát elektronikus elemek, de nem állnak össze integrált egészé. Ennek számos oka van a rendszerek lassúságától a gyakori változásokig. Ilyen népszerű elem például a jóváhagyási folyamat elektronizálása; a végén megszülető rendelés azonban általában már nem elektronikus úton jut el a szállítóhoz, s nincs kapcsolat a többi elektronikus rendszerrel.

Nem érdemes

A legnagyobb cégek kivételével nem is érdemes saját integrált e-beszerzési rendszert létrehozni. Egyrészt nagyon drágák és nem tesztelték meg maguknak, hogy hosszadalmas integrációs projektek keretében illesztessék be a saját rendszerükbe az e-beszerzést is, s ekkor sem lesz teljes mértékben tesztelt. Másrészt a legnagyobbakon kívül nincs

igazán szükség méregdrága nagyszabású rendszerre, mivel úgyis csak egy-két modult használnának belőle. Még egy multinacionális vállalat esetében is, ahol világszinten központi e-beszerzési rendszer működik, szinte lehetetlen az összes leányvállalat igényét figyelembe véve tesztelni – ilyenkor kis, helyi kiegészítések kellenek.

Ekkor jutnak fontos szerephez a szolgáltatók, mivel ők gazdaságosan tudják rendelkezésre bocsátani a szükséges modulokat – a szükséges modulokat –, ahelyett, hogy a felhasználó maga bajlódna az üzemeltetéssel. Hiába van ugyanis egy cégnek – például egy multinacionális társaság helyi leányvállalatának – belső aukciós rendszere, ha ezen keresztül egy tender lebonyolítása két hétbe telik.

A tenderdokumentáció ugyanis idegen nyelvű, s bizony, Magyarországon a szállítóknak sokszor még az angolul is problémáik vannak. Nehézkesen megy a regisztráció is, s nem mozognak komfortosan a nem magyar nyelvű aukciós felületen sem. Az ilyesfajta versenyzetetésben járatos szolgáltatók viszont képesek 24 óra alatt, helyi nyelven lebonyolítani egy tendert.

Elbeszélnek egymás mellett

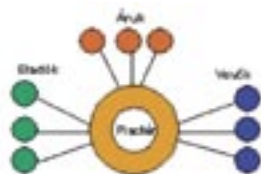
Az is nagy kérdés, hogy a különböző elektronikus rendszerek meddig képesek elmenni strukturáltságban – ugyanis még a legnagyobb cégek elektronikus tenderfelhívásai is igen leegyszer-

rűsítve adják vissza a papír alapú dokumentáció szerkezeti felépítését, részleteit.

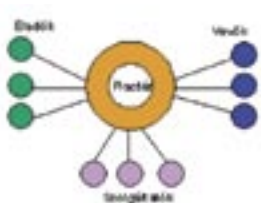
További probléma, hogy nem kapcsolódnak össze a vevők és az eladók rendszerei. Még neves, multinacionális e-infrastruktúra-szállítók sem képesek vagy akarják elektronikus úton fogadni a megrendeléseket a vevő rendszeréből, ehelyett arra szólítják fel a leendő kuncsaftot, hogy e-kereskedelmi weboldalukon, manuális bevittellel rendelje meg a szük-

AZ E-PIACOK TÍPUSAI A GARTNER SZERINT

Az árupiac, amely termékek és szolgáltatások nagy mennyiségű tranzakcióját szolgálja



Az üzleti szolgáltatások piaca, amely a vállalkozások közötti folyamatokra koncentrál



Az integrációs szolgáltatású piacok

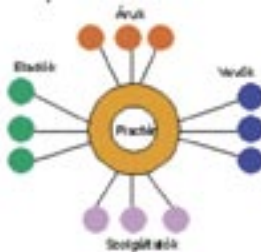


FOTO: IT-BUSINESS

Kardos Zsolt, Budapest Bank

Inkább az ERP-hez illesztenek modulokat

séges termékeket. Az ehhez hasonló folyamatok központi kezelésére lennének jók a szolgáltatók, ha ajánlanának ilyen szolgáltatást az általuk kínált modulok mellett. A kereslet és a kínálat tehát teljesen elmeleg egymás mellett – állítja Kardos Zsolt. A szolgáltatók előre kitalált („polcos”) eszköztárszereket, folyamatokat, logikát ajánlanak, a potenciális felhasználó pedig egészen mást: testre szabott megoldásokat, szakmai tapasztalatokon alapuló támogatást szeretne.

Mártonffy Attila

C Í M L A P O N R O V A T U N K J Ö V Ő H E T I T É M Á J A :

Linux-előretörés