

NAVIGÁTOR



MASPED

**Vámudvart
nyitott**

14. oldal



MÁVTRANSSPED

**Növekvő
forgalom**

16. oldal



TNT

**Hétmilliárdos
árbevétel**

32. oldal



**Kautz István,
a szállítmányozó szövetség
újraavasztott elnöke**

BILK A KELET-NYUGATI FORDÍTÓKORONG

1209 Budapest, Európa utca 4.
Telefon: +36(1)289-6000
www.bilkkombi.hu



BILK

KOMBITERMINÁL

ROLA-Terminál Konténer Terminál Komplex kiszolgálás Vám

118. szám

Ára: 560 Ft

NEMZETKÖZI SZÁLLÍTMÁNYOZÁS

PORTOLAN
SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI KFT.
DUNAFERR

Dunaferr Portolan

Szállítmányozási Kft.

1139 Budapest, Frangepán utca 7.

Tel.: (06-1) 465-6150

Fax: (06-1) 465-6199

Telex: 22-2257 prlan b

E-mail: portolan@portolan.hu

www.portolan.hu

Dunaújvárosi képviselet

Tel.: (06-25) 404-427

Fax: (06-25) 412-319

Záhonyi képviselet

Tel.: (06-45) 525-541

Fax: (06-45) 525-540

• **vasúton** • **tengeren**

• **folyamon** • **közúton**

NAVIGÁTOR

SZÁLLÍTMÁNYOZÓK ÉS FUVARÓZÓK LAPJA

Főszerkesztő:

Kiss Pál

Lapszerkesztő:Bárány Tibor
Kiss Györgyi**Szerkesztőség:**Csarnai Attila
Erdélyi László
Fehér György
Kiss Anikó
Rákos József
Varga Violetta**Szerkesztőbizottság:**Bognár Zsolt
Gelencsér Kálmán
Horváth Zsolt Caba
Kiss Gyula
Ötvös Nándor (lapalapító)
Szilvási Bertalan
Torma Imre
Dr. Tóth Lajos
Varga Zoltán

Kiadja

a Magyar Közlekedési Kiadó Kft.

Felelős kiadó:Kiss Pál
vezérigazgató**Lapigazgató:**

F. Takács István

European
Transport
Press
ETPA Magyar Közlekedési Kiadó tagja
az ETP kiadói csoportnak**Nyomdai előkészítés:** Sprint Kft.**Design:** www.consulex.hu**Nyomda:** CEP Nyomdaipari Rt.**Felelős vezető:**
Solti György vezérigazgatóHU- ISSN 1216-7142
118. megjelenés**A tartalomból****KRÓNIKA**

VII. Navigátor Kupa 5

SZÁLLÍTMÁNYOZÁS

Tisztújító közgyűlés 7

Az elnökség 9

Mérleg 10

Masped Logisztikai Kft. 14

MÁVTRANSSPED 16

Hödlmayr Hungária

Logistics Kft. 18

Broekman csoport 20

Schenker-bázis 21

Eurosped-jubileum 22

HORIZONT

TNT-mérleg 32

HAJÓZÁS

Trieszti kikötő 34

Vegyessbizottsági ülések 36

Érdekképviselő 36

Szakértői iroda 36

Fuvardíjtükör 37

FLIEGL

Abdai ünnepség 38

**ÚJ TÁMOGATÓINK**

Fluvius Kft., Tibbett & Britten Hungária Kft., Transporta Kft., Eagle Global Logistics Hungary Kft., DKV Euroservice, Bertrans Rt., Emex Kft., NYK Logistics Hungary Kft.

A kiadó útjait, utazásait
az OCEAN DIVING TOURS KFT. biztosítja.A kiadó hivatalos internetkommunikációs partnere
a MULTIWEB KFT.**MAGYAR KÖZLEKEDÉSI KIADÓ**

1081 Budapest, Köztársaság tér 3. Telefon: 303-9357, 303-9391. Fax: 210-5862

E-mail: magyarkozlekedes@mail.datanet.hu

Hirdetésfelvétel és előfizetés a kiadóban

Hirdetési igazgató: Bándy Zsolt

Szerkesztőségi titkár: Slezák Gabriella

Az Országgyűlés határozata

Az Országgyűlés 19/2004. (III. 26.) OGY határozata a 2003–2015-ig szóló magyar közlekedéspolitikáról*

1. Az Országgyűlés jóváhagyja a magyar közlekedéspolitikát, amelynek stratégiai főirányai:

- az életminőség javítása, az egészség megőrzése, a területi különbségek csökkentése, a közlekedésbiztonság növelése, az épített és természeti környezet védelme,
- az Európai Unióba való sikeres integrációnk elősegítése,
- a környező országokkal való kapcsolatok feltételeinek javítása, és ezen kapcsolatok bővítése,
- a területfejlesztési célok megvalósításának előmozdítása,
- a hatékony üzemeltetés és fenntartás feltételeinek megteremtése a szabályozott verseny segítségével.

Egyetért a főirányokból eredő célokkal, a közlekedéspolitika prioritásaival és a megvalósítás érdekében az alábbi kiemelt területek fejlesztésével.

Általános közlekedéspolitikai elemek, melyek megvalósítása elsődleges és összhangban áll az EU-közlekedéspolitika prioritásaival:

- a páneurópai hálózat magyarországi bővítése, hogy az országhatártól országhatárig tartó, a főváros központúságot oldó gyorsforgalmi úthálózat fejlesztésével a folyamatosan növekvő, transz-európai forgalmi terhelésnek is megfelelően, egyúttal lehetőséget teremtve az uniós támogatások hazai felhasználásának növelésére;

- a közlekedési ágazatok (vasúti, közúti, vízi és légi) összehangolása a fenntartható fejlődés szem előtt tartásával;

- a közlekedésbiztonság javítása;
- a környezetszennyezés (üvegházhatást okozó légeműanyagok és szilárd összetevők, valamint a zaj- és rezgésterhelés) csökkentése, a természeti és táji értékek védelme a közlekedési infrastruktúra fejlesztése és fenntartása során;

- a közlekedési tarifák, díjak, kedvezmények és bevételkiegészítések korszerűsített, egységes alapokra helyezett EU-konform rendszere; a díjbeszedés, valamint az integrált menetjegyrendszer korszerű telematikai megoldásainak bevezetése;

- a közlekedésben foglalkoztatottak jövedelmének növelése, munkakörülményeik korszerűsítése, a kör követelményeinek megfelelő ismeretek megszerzése.

Kiemelten kezel fejlesztések a 2006-ig terjedő szakaszban:

- a páneurópai hálózat részeként országhatártól országhatárig tartó, valamint az országot E–D-i és K–Ny-i irányban átszelő, a főváros központúságot oldó gyorsforgalmi úthálózat időarányos kiépítése oly módon, hogy a hálózat biztosítsa az adott térségnek a vele kapcsolatban lévő más térségek felőli kedvező elérhetőséget;

- a gyorsforgalmi úthálózat kiépítése célszerűen kapcsolódjék össze az adatvédelmi informatikai hálózat kiépítésével; az állami tulajdonú autópályák üzemi és hírközlési, valamint jövőbeni elektronikus díjbeszedési, felügyeleti és ellenőrzési rendszerének működtetéséhez szükséges nagy kapacitású adatátviteli rendszer legyen alkalmas – üzleti alapon – egyéb célú szolgáltatások lehetőségének biztosítására;

- a fővárost elkerülő gyorsforgalmi körgyűrű időarányos kiépítése, valamint a főváros északi oldalán épülő egy, és az M0 déli hídjától az országhatárig terjedő Duna-szakaszon (Szekszárdon kívül) a dunajvárosi híd megépítése, a fővárosra nehezedő forgalmi nyomás csökkentése és a regionális kapcsolatok javítása céljából;

- az európai normáknak megfelelő vasúti törzshálózat fejlesztése (hazai és nemzetközi fővonalak) az egységes európai vasúti hálózat részeként, amely biztosítja Magyarország tranzit szerepének visszaszerzését, valamint lehetővé teszi az uniós tagországok irányában a nagy sebességű vasúti összeköttetést;

- az elővárosi vasúti közlekedés fejlesztése, járműbeszerzési és járműcsereprogram beindítása (melynek eredményeképpen jelentősen csökkenthetővé válik a belvárosok személygépkocsiforgalma, ezáltal pedig lényegesen csökken a károsanyag-kibocsátás);

- a korszerű és jó minőségű helyi és helyközi közforgalmú személyközlekedés biztosítása, ennek keretében első lépésként a szolgáltató társaságok közötti átjárhatóságot biztosító új bérletrendszer megvalósítása a fővárosban és vonzáskörzetében (Budapesti Közlekedési Szövetség).

A 2015-ig prioritást élvező további fejlesztések:

- a Nyugat-Dunántúlon átvezető, E–D-i közlekedési folyosó kialakítása, különös tekintettel az M9 és az M86-os gyorsforgalmi utak és a Sopron–Szombathelyen keresztül vezető, Bécs–Graz-vasútvonal fejlesztésére;

- a logisztikai szolgáltató központok hálózata és a korszerű kombinált fuvarozási terminálok fejlesztése, amelyek lehetővé teszik a környezetkímélő áruszállítások részarányának növelését;
- a magyar Duna-szakaszon – nemzetközi összefogással – a megfelelő vízi út és az Országos Közforgalmú Kikötők infrastruktúrájának fejlesztése;

- a regionális jelentőségű nemzetközi repülőterek fejlesztése;
- a légiforgalmi szolgálat továbbfejlesztése, a légtér biztonságának növelése, a légiforgalmi irányítási rendszerek és eljárások európai harmonizálása és integrálása;

- az igényeknek és követelményeknek megfelelő, korszerű járműpark megteremtése (beleértve az akadálymentesség igényét is);

- a közlekedési pályák és szolgáltatások hatékonyabb kihasználását biztosító intelligens közlekedési rendszerek alkalmazása;

- Budapest Ferihegy Nemzetközi Repülőtér (BFNR) kapacitásának és szolgáltatásainak bővítése és a fővárosi gyorsvasúti kapcsolata.

2. Az Országgyűlés fontos nemzetgazdasági érdekek tartja az új közlekedéspolitika megvalósítását, és felkéri a Kormányt, hogy annak végrehajtására azonnal intézkedjen.

3. E határozat kihirdetésével egyidejűleg hatályát veszti a magyar közlekedéspolitikáról és a megvalósításához szükséges legfontosabb feladatokról szóló 68/1996. (VII. 9.) OGY határozat.

Dr. Szili Katalin s. k.,
az Országgyűlés elnöke

Németh Zsolt s. k.,
az Országgyűlés jegyzője

Podolák György s. k.,
az Országgyűlés jegyzője

* A határozatot az Országgyűlés a 2004. március 22-i ülésnapján fogadta el.



Folyóiratunk támogatója:
a Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége
1052 Budapest, Petőfi Sándor u. 3. I. em.
Telefon: 266-6971 Fax: 266-7744

VII. Navigátor Kupa



Minden eddigi sikert felül múlt a **VII. Navigátor Kupa** amatőr egyéni és csapat bowling verseny a HOTEL PÓLUS 4 sávos bowling clubjában. A kiadónk (fő)támogatásával létrejött rendezvényt a nagy érdeklődés miatt, a szervező Mobil Sport Kft-nek a meghirdetett 17 órás kezdési időpont előtt 1 órával meg kellett kezdeni, mert csak így lehetett biztosítani a 25. nevező indulását.

A versenyen szállítmányozó és fuvarozó cégek 5 fős csapatai – (legalább) 1 hölgy és 4 férfi – indultak. A rekord nevezés mellett rekord eredmények is születtek, hiszen mind a férfi, mind a női és a csapat verseny győztes is a Navigátor Kupa történetének legjobb eredményét érte el. Mint ahogy kiadónk csapata sem gurított még ilyen jól, mint most, amit a 496 fával holtversenyben elért hetedik helyünk is bizonyít.

A tavaly ősszel taroló – minden kategóriát, és az utolsó helyezetteknek járó citrom díjat is megnyerő – Frans Maas Hungária Kft. csapatainak most nem sikerült megismételni a páratlan sikert. Szintén egyedülálló, hogy a **Hungarocamion Rt. III.** csapata több mint száz fával előzte meg a második Intercargo Hungary Kft. I. csapatát. A dobogós helyezettek és eredményeik:

Csapat: 1. **Hungarocamion Rt. III.** 689 fa, 2. **Intercargo Hungary Kft. I.** 577 fa, 3. **Mávtransped Kft. I.** 571 fa.

Nők: 1. **Forintos Erika** (Hungarocamion III.) 179 fa, 2. **Romné Király Gabriella** (ROM SC) 130 fa, 3. **Szücs Kriszta** (InTime) 128 fa.

Férfiak: 1. **Hegyí Hunor** (Belsped Team Log. Kft) 191 fa, 2. **Rom Károly** (Rom Auto Assistance Kft) 175 fa, 3. **Oláh József** (Mávtransped I.) 149 fa.



Nemzetközi Szállítmányozási Kft.

H-1037 Budapest, Montevideo u. 4.

Három évtizede

***a szállítványozási piacon, kiváló szakemberek,
megbízható szolgáltatás, kedvező fizetési feltételek***

Szolgáltatásaink a konvencionális (hagyományos) áru fuvarozás területén: vasúti fuvaroztatás (komplett vagonok) Európában és a FÁK országaiban, speciális vagonok biztosítása, speciális fuvardíjak a MÁV és külföldi vasutak vonalain, kedvező export-import, tranzit és belföldi vasúti fuvardíjak
Dunai hajózás. Tengeri hajózás.

Telefon: 430-8500 Fax: 430-8599

E-mail: raaber@raabersped.hu

**Úgy érzi, a nemzetközi
vasúti áru fuvarozás egy
sötét alagút?**

**Mi világos
megoldásokat kínálunk.**



Wien

Telefon: + 43 1 5331582-916
Telefax: +43 1 5350437
e-mail: office@raabersped.at

Budapest

Telefon: + 36 1 43-08-500
Telefax: +36 1 43-08-599
e-mail: raaber@raabersped.hu

Képviseleteink:

Sopron

Záhony

Kelebia

**Békéscsaba
(Lökösháza)**

Tel/Fax:

+ 36 99 320 080

+ 36 45 425 340

+ 36 77 454 628

+ 36 66 443 276

Szállítmányozó szövetség

Ismét Kautz István az elnök

Tisztújító közgyűlést tartott a Magyar Szállítmányozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége. A május 26-án, a Közlekedési Minisztériumban rendezett éves közgyűlés résztvevői megemlékeztek a közel-múltban elhunyt Olasz Vilmosról. A DHL igazgatója aktív tagja volt a szövetség gyűjtő-munkabizottságának.

A közgyűlés résztvevői elfogadták a szövetség beszámolóját, idej munkatervét, és megválasztották az elnökség tagjait. A megválasztott elnökségi tagok ismételten, ötödször választották elnökké Kautz Istvánt, a Masped Rt. elnök-vezérigazgatóját, illetve társelnökké Iszak Tibort, a Raaberfreight vezérigazgatóját. Az új elnökség tagjai: Erni János, Cserta János, Fülöp Zsolt, Léránt György, Nagy György, Tomcsányi István és Péchy László.

Díjátadással kezdődött a tisztújító közgyűlés. Arnold Mihály altábornagynak, a VPOP nyugalmazott országos parancsnokának több évtizedes együttműködésük elismeréséül a Magyar Szállítmányozásért Díjat adományozta a szállítmányozó szövetség, amelyet Kautz István adott át. Arnold Mihály kedves szavakkal mondott köszönetet az elismerésért. A T&L Díj idej kitüntetettjei: Péntes Ildikó (Dunaferr Rt.) és Pósvári Krisztina (Agrimpex).

Tizenkét társaság igazgatója vehette át az MSZSZ regisztrációs oklevelét, ezzel hatvanra nőtt a regisztrált társaságok száma. (Névsoruk megtalálható a www.szallitmanyozok.hu honlapon – *A szerk.*) A most regisztrált társaságok: Rail Sped Kft., DHL Kft., B&B Trans 2000 Kft., Evia Cargo Kft., Transalkim Budapest Kft., Cargo Partner Hungaria Kft., Ostcamion Kft., log-MAStér Kft., S&R Logistic Kft., Delacher + Co. Transport Kft., Forcont Kft. és az Intertranscoop Kft.

A közgyűlés a minősített regisztráció mellett döntött, amelynek feltételeit következő számunkban közöljük.



Az elnökség tagjai (balról jobbra): Cserta János, Fülöp Zsolt, Tomcsányi István, Léránt György, Nagy György, Kautz István, Iszak Tibor, Erni János és Péchy László



Léránt György volt a levezető elnök

A Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetségének (MSzSz) tagjai 2003-ban 235 milliárd forint nettó árbevétel mellett 6,3 milliárd forint adózás előtti eredményt értek el, ami 17, illetve 30 százalékkal több az előző évinél – derült ki a szövetség május 26-án, Budapesten rendezett éves közgyűlésén. Figyelemre méltó, hogy a mintegy 80 tagcég közül 17 – amelyek árbevétele meghaladja az 5 milliárd forintot – adja az összárbevétel 64 százalékát.

„Az EU-csatlakozással az eddigi nemzeti szállítványozás zöme belső piaci szolgáltatássá válik. A magyar spedítőrök megfelelő alkalmazkodással és szakosodással ebben a helyzetben is megtalálhatják a kedvező piaci lehetőségeket – mondta az MSzSz rendes éves közgyűlésén a tavalyi sikeres eredményeket ismertette *Kautz István* elnök, majd kijelentette, hogy „azok a nagyobb magyar szállítványozók, amelyek testre szabott szolgáltatásokat nyújtanak, talpon maradnak az unió kiélezett verseny piacán is”.

Kautz István szerint a szállítványozói szakma jövőjét komolyan érinti az a kérdés, hogy valóban keletebbre vonul-e a termelés. A könnyű árukat érdemes ugyanis akár Kínáig is elszállítani, mivel a fuvarozás nem befolyásolja jelentősen e termékek árát.

Az MSzSz elnöke szerint a nagy nemzeti holdingok magatartását a természetes együttműködésnek kell majd jellemeznie a szállítványozás területén – ez ugyanis inkább elképzelhető, mint az esetleges fúziók.

Az elnök az EU-csatlakozással járó átmeneti nehézségek közül kiemelte az áfatörvény gyakorlati alkalmazásával kapcsolatos bizonytalanságokat. Szerinte ugyanis, a szállítványozók rájöttek arra, hogy az új áfaszabályok ellenérdekelte teszik őket, hogy a magyar fuvarozókat bízzák meg.

A szállítványozási ágak közül – a piaci részesedést tekintve – az első 34,4 százalékkal változatlanul a közút, majd 24,3 százalékkal a vasút következik. A légi szállítványozás 9,3, a konténeres pedig 8 százalékkal részesedik a piacból.

A legjelentősebb növekedést 2003-ban az azt megelőző évhez hasonlóan 2,3 százalékkal a légi szállítványozás érte el – ezzel szemben a közúti szállítványozás 1,2 százalékkal mérséklődött.

Kautz István utalt arra, hogy a légi szállítványozás további „fejlődésre ítéltetett”, mivel az EU-ban az ágazatnak lényegesen magasabb a részaránya, mint Magyarországon. A következő években azonban az „erőviszonyok” kiegyenlítődése várható.

A szállítványozás területén a logisztika az, amely jelenleg is dinamikusan fejlődik az EU-ban, mivel a vállalatok számára potenciális költségcsökkentő tényező, így jelentős tartalékokkal rendelkezik.

A szállítványozó szövetség tisztújító közgyűlésén ismételtén Kautz Istvánt, a Masped Rt. elnök-vezérigazgatóját választották elnökké, illetve Iszak Tibort, a Raaberfreight vezérigazgatóját társelnökké. Elnökségi tagok lettek: Erni János, Cserta János, Fülöp Zsolt, Léránt György, Nagy György, Tomcsányi István és Péchy László.

Az elnökség

Elnök:

Kautz István,
a Masped Rt.
elnök-vezérigazgatója.

Társelnök:

Iszak Tibor,
a Raaberfreight Kft.
vezérigazgatója.

Elnökségi tagok:

Erni János,
a Hungarocargo Kft.
ügyvezető igazgatója,

Cserta János,
az Alba-Zöchling Kft.
ügyvezető igazgatója,

Fülöp Zsolt,
a Delog Kft. ügyvezető
igazgatója,

Léránt György,
a Metcosped Kft.
ügyvezető igazgatója,

Nagy György,
az Eurogate Kft.
ügyvezető igazgatója,

Péchy László,
a Raabersped Kft.
ügyvezető igazgatója,

Tomcsányi István,
a Hungarokombi Kft.
vezérigazgatója.



Szállítmányozó szövetség

200 milliárd feletti az árbevétel

A szövetség szállítmányozási tevékenységet folytató tagjainak (86 társaság, adatot szolgáltatott 82 társaság) 2003. évi összes várható nettó árbevétele mintegy 235 milliárd HUF-ot tett ki.

Az elemzés során, két fő követelménynek kívánunk eleget tenni. Az első, hogy a reális helyzetképet kapjunk, a szövetség tagjai tevékenységének jelenlegi eredményeiről, a lehető legszélesebb körben vizsgálódva, azaz minél több társaság adatait felhasználva. A második, hogy a szövetség tagjainak gazdálkodását közgazdasági mércével mérve középtávon is vizsgálni tudjuk, és így képet kapjunk a folyamatokról, trendekről.

Ezért, hogy e kettős célnak eleget tudjunk, tenni két-
féle adathalmazból indulunk ki, és azokat a követke-

ző elnevezésekkel definiáljuk és használjuk a következőkben:

– *Teljes sokaság* – A szövetség 86 szállítmányozási tevékenységet folytató tagjából a 82 adatszolgáltató tag.

– *Trend sokaság* – A szövetség azon 55 tagja (a szállítmányozási tevékenységet folytató 86 társaság 64%-a), amelyek az elmúlt 5 évben folyamatosan szolgáltatott adatokat és a szervezeti formájukban nem következett be olyan változás, amely megzavarta volna az adatok folytonosságát. Így, ez a részsokaság alkalmas a hosszabb távú trendek feltárására. A 2003. évi várható adatok alapján ezen társaságokhoz tartozik a Teljes sokaság által termelt nettó árbevétel 69%-a.

A szövetség tagjaiból képzett „trend sokaság” nettó árbevételének növekedését a nemzetgazdasági mutatókhoz hasonlítjuk:

Trend sokaság

Év	GDP	GDP (szállítás, raktározás, posta és távközlés)	Nettó árbevétel változás az előző évhez képest
2000	105,2%	102,3%	131,85%
2001	103,8%	103,6%	105,64%
2002	103,5%	101,6%	102,64%
2003	102,9%	101,4%	113,94%

[A GDP és infláció KSH adatai alapján; Infláció: 2000: 109,8%, 2001: 109,2%, 2002: 105,3%, 2003: 104,7%]

A nemzetgazdasági aggregált évenkénti mutató dinamikája és a tagjaink nettó árbevétele növekedési üteme között nincs szoros korreláció. Ezzel együtt is figyelemre méltó, hogy a nettó árbevétel 2003-ban erőteljesebben nőtt, mint a megelőző években. A közel 14%-os dinamika – a szállítási GDP 1,4%-hoz képest – külön elemzést érdemel, hogy milyen mértékben következethetünk a szállítmányozási és logisztikai szolgáltatások piacának bővülésére, és milyen mértékben volt a HUF 2003. évi jelentős leértékelődésének következménye.

Hogy alaposabban vizsgálódhassunk a nagy méretkülönbséget mutató társaságok között, 4 csoportot képeztünk a 2003. évi várható nettó árbevétel dimenziója alapján.

Teljes sokaság

Nettó árbevétel csoportok	A társaságok száma	A sokaság megoszlása
500 m HUF/év-ig	16 db	19,75%
500 m HUF/év – 1 mrd HUF/év	17 db	20,99%
1 mrd HUF/év – 5 mrd HUF/év	31 db	38,27%
5 mrd HUF/év-től	17 db	20,99%
Összesen	81 db	100%

A társaságok darabszámát tekintve jól látszik az 1 milliárd HUF és 5 milliárd HUF közötti társaságok létszámbeli túlsúlya. Az 5 milliárd HUF-nál több árbevétellel rendelkező társaságok száma 13-ról 17-re nőtt, az előző évhez képest.

Még beszédesebb, ha megvizsgáljuk, hogy ezek a csoportok mekkora súllyal rendelkeznek az összesített nettó árbevételben belül.

Teljes sokaság

Nettó árbevétel csoportok	2002		2003		Összesített nettó árbevétel változása (2003/2002)
	Összesített nettó árbevétel (e HUF)	Megoszlás	Összesített nettó árbevétel (e HUF)	Megoszlás	
500 m HUF/év-ig	4 336 223	2,18%	4 317 214	1,85%	99,56%
500 m HUF/év–1 mrd HUF/év	10 553 825	5,30%	12 103 170	5,18%	114,68%
1 mrd HUF/év–5 mrd HUF/év	61 299 108	30,80%	68 188 175	29,18%	111,24%
5 mrd HUF/év-től	122 848 081	61,72%	149 102 150	63,80%	121,37%
Összesen	199 037 237	100,00%	233 710 709	100,00%	117,42%

Az adatokból jól látszik, hogy miközben a kisebb csoportok részaránya csökkent, az 5 milliárd HUF-nál nagyobb társaságok súlya kismértékben tovább növekedett. Az 1 milliárd HUF-nál nagyobb nettó árbevétellel rendelkező társaságok (48 társaság) teljesítették a szövetség összesített nettó árbevételének 93%-át.

Az 500 millió HUF alatti árbevételt elért társaságokat leszámítva, a szövetség tagjai – az inflációval korrigált nettó árbevétel alapján is – növelték bevételeiket. Tendencia szerint érvényesül, hogy a nagyobb nettó árbevételt elérő társaságok bevételei nagyobb ütemben növekedtek.

Az **adózás előtti eredmény** vizsgálata során kísérletet tettünk arra, hogy a számokat megszabadítsuk a rendkívüli hatásoktól, amelyek nem a szállítmányozási tevékenységhez kötődnek (konszolidált eredmények, ingatlan eladások, egyéb tevékenységek eredménye). Ezért kiválasztottuk a társaságok egy olyan körét (22 társaság), amelyeknél ilyen hatások nem érvényesültek. Ezek összesített adózás előtti eredménye 2003-ban 30%-kal nőtt az előző évhez képest. Ez minden várakozást meghaladó, ugyanakkor reálisnak tekinthető növekedés.

Itt is felmerül a kérdés, milyen tényezők hatására következett be ilyen fokú növekedés. A nettó árbevétel e körben elért 23,4%-os növekedését is figyelembe véve a legerősebb tényezőnek a HUF árfolyam erőteljes romlását kell elfogadnunk. Ezt erősíti, hogy a profittermelő képességet vizsgálva (adózás előtti eredmény és a nettó árbevétel hányadosa) csak kis mértékű változás történt, a 3,47%-ról 3,66%-ra javult.

A vállalatok által foglalkoztatott munkavállalók számának alakulását a nettó árbevétellel párhuzamosan, hosszabb távon vizsgáltuk.

Trend sokaság (előző év 100%)

Nettó árbevétel, létszám	2000	2001	2002	2003 várható
A nettó árbevétel változás dinamikája	131,85%	105,64%	102,94%	113,94%
Alkalmazottak száma változásának dinamikája	111,41%	109,44%	101,54%	104,08%

A szállítmányozók által foglalkoztatott alkalmazottak száma nőtt. A megelőző évek csökkenő mértékű növekedése megfordulni látszik.

A nettó árbevétel szerinti kategóriákat figyelembe véve, a teljes sokaságról a következő adatokat kaptuk.

Teljes sokaság

Nettó árbevétel csoportok	2002		2003		Alkalmazottak számának változása
	Létszám (fő)	Megoszlás	Létszám (fő)	Megoszlás	
500 m HUF/év-ig	211	4,90%	214	4,61%	101,71%
500 m HUF/év–1 mrd HUF/év	268	6,24%	355	7,64%	132,59%
1 mrd HUF/év–5mrd HUF/év	1606	37,38%	1672	35,95%	104,11%
5 mrd HUF/év-től	2212	51,48%	2409	51,80%	108,91%
Összesen	4297	100,00%	4651	100,00%	108,24%

Tendencia szerint érvényesül, hogy a nagyobb nettó árbevételt elérő társaságok által foglalkoztatottak száma nagyobb ütemben növekedett. Az egy főre jutó árbevétel tekintetében az 5 milliárd HUF-nál nagyobb árbevétellel rendelkező vállalatok érték el a legjobb eredményt.

A szállítványozási ágak vizsgálata

A következő eredmények a 86 szállítványozási tevékenységet folytató tagtársaságból 65 nettó árbevétel és naturális adatai adják. A társaságok az adatszolgáltatás elutasítására a következő okokat jelölik meg: üzleti titok, nem folytatnak adatgyűjtést ezen a területen, stb.

A szállítványozási szakágak teljesítménye és a közöttük lévő versenyhelyzet (nettó árbevétel alapján)

(ezer HUF)

Szállítványozási ág	Összes nettó árbevétel 2002 tény	Összes nettó árbevétel 2003 várható	Változás 2002. évhez képest	A szakágak részesedése az összes árbevételből	A részarány változása 2002. évhez képest
Közúti szállítványozás	55 139 645	64 438 387	+16,86%	34,41%	-1,21%
Vasúti szállítványozás	37 970 191	45 483 290	+19,79%	24,29%	-0,24%
Légi szállítványozás	10 919 840	17 469 511	+60,23%	9,34%	+2,29%
Konténeres szállítványozás	12 694 827	14 864 439	+17,09%	7,94%	-0,26%
Logisztikai tevékenység	8 715 481	13 161 343	+51,01%	7,03%	+1,40%
Gyűjtőárus szállítványozás	10 694 877	10 815 123	+1,12%	5,78%	-1,13%
Vámügynöki szolgáltatás	5 912 123	6 126 336	+3,62%	3,27%	-0,55%
Egyéb tevékenység	12 769 207	14 878 910	+16,52%	7,95%	-0,30%
Összesen	154 816 191	187 264 339	+20,96%	100%	

Megjegyzés: A kombinált szállítványozás teljesítménye szerepel a közúti és vasúti szállítványozás teljesítményében. Amennyiben a kombinált szállítványozás önálló bevételként jelentkezne, annak piaci részesedése 3,8% lenne, a közúti szállítványozás részesedése 33,25%-ra, a vasútié 23,36%-ra mérséklődne.

A tagjainktól begyűjtött, szállítványozási ágankénti nettó árbevétel adatok szerint 2003-ban – azzal együtt, hogy a legtöbb terület dinamikus fejlődést mutatott – a sorrend kismértékben átrendeződött. A vasúti szállítványozóink erőteljes akvizíciós munkájára következtethetünk abból, hogy a nettó árbevételük növekedése megelőzte a közúti szállítványozási bevételek dinamikáját.

Az elmúlt évben, a szövetség tagjaitól kapott adatok alapján a légi szállítványozás növekedett a legdinamikusabban, a részesedését közel 10%-osra növelte. A légi szállítványozásban külön figyelemre méltó, hogy a dinamika meghatározó oka a piacvezető társaság bevétel-növekedése. Nélküle a légi szállítványozás növekedése csak mintegy a fele, 34% lett volna. A másik kiemelkedően dinamikus terület a logisztikai szolgáltatás. Az 50%-os növekedési ráta jól mutatja a terület erősödését, jóllehet a mindössze 7%-os részesedés még mindig alacsony. (Ez utóbbi adatból nem szabad messzemenő következtetéseket levonni, mert a logisztikához kapcsolódó szolgáltatások és bevételek elhatárolása a társaságoknál nem egyértelmű.)

A szállítványozási szakágakon belüli versenyhelyzet (nettó árbevétel alapján);

A piac koncentrációja a különböző szállítványozási ágak által meghatározott piaci szegmensekben

Szállítványozási ág	Az adott szállítványozási szakággal foglalkozó tagok száma	A szakágban 5% feletti piacrészesedéssel rendelkező tagok száma	A szakágban 5% feletti piacrészesedéssel rendelkező tagok által lefedett piac
Közúti szállítványozás	46	6	43,33%
Vasúti szállítványozás	17	5	88,70%
Légi szállítványozás	14	6	97,42%
Konténeres szállítványozás	17	5	87,53%
Logisztikai tevékenység	29	8	72,40%
Gyűjtőárus szállítványozás	19	5	81,28%
Vámügynöki szolgáltatás	30	5	70,49%

A szállítványozási ágak „súlyának” meghatározása mellett, a pontos piaci képet segít megismerni az azokon belüli versenyhelyzet elemzése. A szakágban 5% feletti piacrészesedéssel rendelkezők által lefedett piac aránya jól mutatja az adott szegmens teljesítményének koncentráltóságát. Minél nagyobb értéket vesz fel ez a mutató, annál inkább igaz, hogy az adott szegmenst kevés számú, nagy részesedéssel rendelkező szereplő uralja.

A két végpontot ebből a szempontból a légi és a közúti szállítványozás jelenti. A légi szállítványozásban az 5% feletti piaci részesedéssel rendelkező társaságok teljesítették a szakágból származó bevételek több 97%-át. Ez nagyon magas koncentrátságot jelent. A közúti szállítványozásban, sokkal szélesebb körű versenyhelyzet jellemző. Ebben a szakágban is 6 társaság rendelkezik 5% feletti piaci részesedéssel (csakúgy, mint a légi szállítványozásban), azonban ezek csak a szövetség által ellenőrzött piac 43%-nak bevételeivel rendelkeznek.

A szállítványozási szakágak teljesítménye naturális mutatók alapján

A tagjaink által nyújtott szállítványozási szolgáltatások dinamikáját a naturális adataik alapján is értékelhetjük. A szövetség a négy legnagyobb árbevételre elerő szállítványozási ágról rendelkezik ezekkel:

Szállítványozási ág	2001	2002	2003 várható	Változás 2002-ről 2003-ra
Közúti szállítványozás kocsirakomány (db)	211 016	222 761	252 856	113,51%
Vasúti szállítványozás (áru tonna)	11 199 769	13 416 803	14 709 709	109,64%
Légi szállítványozás (áru tonna)	10 874	19 454	30 125	154,85%
Konténeres szállítványozás (feladott TEU)	45 614	54 886	59 181	107,83%

MÁV statisztika: A MÁV Rt. által elfuvarozott áruk mennyiségének változása (2002:43,6 millió áru tonna 2003: 43 millió áru tonna; változás -1,37%)

Budapest Airport statisztika: Ferihegyi repülőtér összes áruforgalma 2003 / 2002: +08,70%

A 2003. évben a Szövetség – naturális adatot szolgáltató – tagjai szervezésében bonyolódott a MÁV Rt. áru fuvarozási tevékenységének 34,2%-a. Ez a megelőző év 30,8%-os adatához képest előrelépés és a **vasúti szállítványozással** foglalkozó tagok akvizíciós munkájának eredményességét bizonyítja.

A **közúti szállítványozás** – kocsirakomány darab szerinti – teljesítménye 2003-ban az előző évi gyengébb eredményt meghaladóan növekedett. A **légi szállítványozás** területén az adatszolgáltató tagok rendkívül dinamikus növekedést mutatnak a piaci részesedésükben. A Ferihegyi repülőtér összes áruforgalmának (46 093 tonna) 65,4%-át a Szövetség tagjai bonyolították. A **konténeres szállítványozás** stabil, kiegyensúlyozott növekedést mutat.

Szállítványozói felelősségbiztosítás

A titkárság vizsgálta a **szállítványozói felelősségbiztosítás** meglétét is. A beérkezett adatokból (csaknem 94%) kiderül, hogy a főtevékenységként szállítványozást végző tagok teljes köre rendelkezik szállítványozói felelősségbiztosítással. A Szövetség tagjainak 11 biztosítónál van szállítványozói felelősségbiztosítása. A választ adók 85,2%-a – a tagok száma alapján vizsgálva – négy biztosítótársaságnál tömörül. Az ezeknél a biztosítóknál felelősségbiztosítással rendelkezők termelik a választ adók összes nettó árbevételének 76,3%-t.

Arra a kérdésre, hogy az adott társaság biztosítása „fedezetet nyújt-e a logisztikai szolgáltatás keretében előálló ún. következmény károk rendezésére” a válaszadók 26%-a válaszolt igennel. Feltételeztük azonban, hogy azok a társaságok rendelkeznek következménykárakra is fedezettel, amelyeknél két eltérő kárfedezeti összeg (alapbiztosítási, ill. következmény kár-va vonatkozó kárfedezet) szerepel. Ennek a kritériumnak csak a válaszadók 12,5%-a felelt meg. Az összesített nettó árbevétel 13,9%-a biztosított ilymódon.

A kétféle vizsgálati alap – társaságok száma, nettó árbevétele – összevetése azt mutatja, hogy a nagyobb nettó árbevételre rendelkező társaságok rendelkeznek a logisztikai szolgáltatás keretében előálló ún. következménykárok rendezését is magában foglaló szállítványozói felelősségbiztosítással.

ISO 9001: 2000 minőségbiztosítási tanúsítvány

A szövetség nyilvántartásából megállapítható, hogy hány tagunk rendelkezett ISO minősítéssel. A beérkezett új válaszok alapján (a tagok 100%-a) a társaságok 69,8%-a rendelkezik ISO 9001:2000 minőségbiztosítással. Ez jelentős, kb. 20%-os növekedés az előző évhez képest. A társaságok nyilatkozata alapján az ISO ellátottság tovább fog nőni, és a következő évben eléri a 85%-ot.

Masped Logisztikai Kft.

Százötvenmilliós vámudvarfejlesztés

A Masped Logisztikai Kft. mintegy 150 millió forintos beruházással 500 kamionparkolót és egy 1000 négyzetméteres irodaházat hozott létre a tulajdonában lévő, Dunakeszi mellett, a cég tulajdonában lévő, Észak-pesti Logisztikai Központban – mondta Cseh Ottó ügyvezető igazgató, hozzátéve: a kamionparkoló egyrészt a parkban működő vámudvar forgalmát bonyolítja le, másrészt a térségben az egyetlen olyan hely, ahol 24 órán keresztül őrzik az olykor 50 milliós értékű tehergépjárműveket, és a sofőrök is kulturáltan pihenhetnek, tisztálkodhatnak. A kétszintes új irodaépület földszintjén található a váci vámhivatal kirendeltsége és a Masped dolgozói, ám az első emeletet teljes egészében bérbe adták – itt 7 vámügynökség működik.

A 2000 áprilisában 300 millió forintos beruházással az M2-es és az M0-s gyorsforgalmi úthoz közel létesült, 22 ezer négyzetméteres logisztikai központban ötezer négyzetméteres fedett belföldi és közvámraktár is üzemel, ahol teljes logisztikai szolgáltatást – raktározást, árucsomagolást, áruelosztást, házhoz szállítás és vámkezelést – nyújtanak az ügyfeleknek.

A 2001 júliusában alapított Masped Logisztika Kft. tavaly egymilliárd forint árbevétel mellett 100 millió forintos adózás előtti nyereséget ért el – s ez jelentős javulás a 2002. évi eredményekhez (árbevétel: 650, adó előtti nyereség: 50 millió forint) képest.

A cég az Észak-pesti Logisztikai Központ mellett, Fótton, illetve Záhonyban üzemeltet egy hasonló funkciójú bázist.



Kulturált ügyfélszolgálat



Korszerű, elegáns irodák



A társág főtí logisztikai parkját mintegy 630 millió forintos beruházással építették ki, amely 2002 januárjában kezdte meg működését. *Cseh Ottó* elmondta, hogy a Budapest–Vác közötti M2-es autópálya és a Budapest–Veresegyház vasútvonal által határolt 2,7 hektáros területet az Agritek Ingatlanfejlesztő Rt.-től vásárolta meg a Masped mintegy 430 millió forintért.

A Piért Vállalat volt ingatlanján található csaknem 10 ezer négyzetméter területű raktárépület-együttest mintegy 200 millió forint beruházással újították fel. A 2,7 hektáros főtí logisztikai park, új „B” terminálja 2600 négyzetméteres korszerű, magas raktárral bővült 2003-ban, mintegy 200 millió forintból, így a teljes fedett raktárterület eléri a 12 600 négyzetmétert. A Gazdasági Minisztérium Széchenyi-programja logisztikai központok fejlesztési pályázatán 50 millió forintnyi támogatást nyert el a társaság.

A főtí Masped logisztikai bázis a második lépcsője volt annak a stratégiának, amelynek lényege, hogy Budapest határában ezekbe raktárbázisokba érkezzenek a fuvarok, s így Budapest mentesüljön a kamionforgalom nagy részétől. A központ egyik legjelentősebb bérlője a Samsung.

A Masped olyan ügyfelekre számít itt, akik nemcsak raktározni akarnak, hanem rábízzák a társaságra az okmány-, a biztosítás- és a vámügyintéztést, sőt a házhoz szállítást is. A telephelyen a cég rendelkezik a vámkezelések lebonyolításához szükséges egyszerűsített engedéllyel, valamint a pénzügyek gyorsabb lebonyolítását segítő OTP-vámkártyaelfogadó hellyel is. ■



MÁVTRANSSPED Szállítmányozási Kft.

„Sínen van” a vasúti leányvállalat



Az 1990-ben alapított vasúti leányvállalatot, a MÁV-TRANSSPED Szállítványozási Kft.-t kifejezetten vasúti szállítványozási feladatok elvégzésére hozta létre a MÁV. Működésének tizennegyedik évében, 2003-ban a cég 12,4 milliárd forintos értékesítési nettó árbevételért ért el, amely a 2002-es forgalomhoz képest 11 százalékos növekedést mutat. Az 50 főt foglalkoztató, nyereségesen működő társaságot Szalkay István ügyvezető igazgató irányítja.

2002-ben a MÁVTRANSSPED Szállítványozási Kft. több mint 70 főt foglalkoztatott, 11,1 milliárd forintos forgalmat bonyolított és veszteséges volt. A helyzet mostanra változott – tudtuk meg Szalkay Istvántól – az értékesítés nettó árbevétele 12,4 milliárd forintra nőtt, a munkatársak létszáma 50-re csökkent és a cég nyereséggel zárta az évet. A szervezetet és cégműködést is átszervezték a partnerek igényei és a termékcsoportoknak megfelelően. Sikerült teljesíteni a maguk elé tűzött célt: növekedett árbevételük és hatékonyságuk, pedig 2003 nagyon nehéz esztendő volt. A siker elképzelhetetlen lett volna a kollégák megfeszített munkája és odaadása nélkül, aminek alapja, hogy a Mávtransspednél szerencsésen keveredik a sokoldalúan képzett fiatalok lendülete és az idősek tapasztalata, szaktudása, amire méltán lehetnek büszkéek.

A társaság 90 százalékban vasúti szállítványozással foglalkozik MÁV, valamint külföldi szakaszokon egyaránt, s ma már a közúti fuvarozástól és a raktározástól sem idegenkedik, ha az ügyfélnek, a megbízónak erre van igénye.

Stratégia szempontból fontos céloknak megfelelően a hosszú paritásos üzletekből és a vonatprojektekből származó bevétel aránya nagyobb ütemben nőtt, mint a cég éves árbevétele és ez a kitűzött cél 2004-re is. Működő tranzit irányvonati projektjei nyitottak bármely magyar szállítványozó vagy fuvaroztató előtt. Cél a forgalmak minél nagyobb szeletének vasútra terelése, valamint a más szállítási módoknál már megszokott szolgáltatási színvonal biztosítása (háztól-házig, gyorsan, megbízhatóan, árubiztonságot szavatolva). Jelenleg már üzemelő irányvonatok közül legsikeresebb az úgynevezett „Pannon-Train” amely 2003. októbere óta Kürtös (Curtici) – Hodos között közlekedik heti 3-4 alkalommal, román feladású olasz-szlovén rendeltetésű árukkal tranzitban halad át Magyarországon. A másik irányvonal az olasz árukat FÁK országok irányába szállító, Sopront Záhonyal heti 2-3 alkalommal összekötő járat, amely 2003. novembere óta létezik. A harma-

dik reláció a Sopron-Kelebia, Balkánt kiszolgáló irányvonat.

Terveik között szerepel a Záhony-Kelebia és a Hodos-Záhony járatok beindítása is, ha sikerül versenyképes árakat kialakítaniuk. Ennek várható időpontja 2004 nyara.

A MÁV áru fuvarozási tarifapolitikája, azaz a kedvezmények csökkentése a saját leányvállalatát sem hozta kedvezőbb helyzetbe, de sikerült a piaccal elfogadtatni egy szolid mértékű áremelést, amit viszont szolgáltatási színvonal oldaláról kompenzálni kellett. Kevesebb adminisztráció, átlátható díjak, gyors ügyintézés és vagonkapacitás. Ezek a mindennapos igények, amit ki kell elégíteni.

Jövőre nézve potenciális veszélynek a közúti fuvarozók esetleges térnyerése látszik, mivel számukra a határátlépések gyorsulásával megnyíltak a lehetőségek a gyorsabb szállításokra, ami tovább rontja a vasút lehetőségeit. Fel-

gyorsul a szállítási idő és nő a kapacitás mind belföldi mind export- import forgalomban.

A vasút forrásai köztudottan szűkösek. Nincs pénze vagonpark-bővítésre, s közben jönnek a külföldiek, a magánvasutak, az új piaci szereplők. Ebben a gazdasági környezetben 2006-ig szűk keresztmetszetet jelent majd a vagonpark, amiből állandóan új kiútakat kell keresni, mert nem engedhető meg, hogy a kapacitás legyen a szállítások korlátja. Az anyavállalat gondjai pedig a leányt is sújtják.

A MÁVTRASSPED Szállítványozási Kft. növekedni akar: nagyobb árbevételt és növekvő forgalmat tervez. Keresi és reméli, hogy megtalálja a piaci réseket, amelyek révén segítheti a MÁV működését és saját ügyfelei boldogulását is. Idegen vagonokkal biztosít kapacitást a MÁV részére. Terveiben szerepel, hogy hosszú távú kocsibérlési lehetőségek kihasználásával

magántársaságoktól vagonokat szerezzen a MÁV valamint ügyfelei részére.

2004-re 13 milliárd forint feletti forgalom és pozitív eredmény szerepel az elképzelésekben. A vasúti szállítványozás a 2004-es EU-csatlakozás miatt is átstrukturálódik. A jelenleg kevés szereplős, különösebb viharok nélkül, csendesen zajló üzleti terület új kihívások előtt áll. A trend: folyamatosan csökken a torta nagysága, ezért egyre kisebbek a szezitek is. Tanulság pedig a partnerkeresés, teljes logisztika és a folyamatos megújulás.

Mindenesetre, amit egy szállítványozó cég meg tud tenni a MÁV-ért, azt a MÁVTRASSPED megteszi: összehasonlító árakat, díjakat mutat a vasútnak konténerre, vízi útra és vasúti fuvarozásra.

A jövő is, az anyavállalkozáshoz köti a szállítványozó céget, piaci feltételrendszerek között.

Bárány Tibor

Szállítványozási

Kézikönyv

2004-2005

– megújulva ismét
megjelenik

Információ:

F. Takács István
303-93-91



Hödlmayr Hungária Logistics Kft.

A minőség mellett egyre fontosabb az ár is

A Hödlmayr Hungária Logistics Kft. az osztrák gyökerű, csaknem 1500 munkatársat foglalkoztató (Európában kilenc, Dél-Amerikában és Távol-Keleten egy-egy országban van székhelye) Hödlmayr International cégcsoport tagja. A győri központú gépjármű-logisztikai cég 280 munkatársat foglalkoztat. 2003-ban 156 ezer járművet szállított mintegy száz speciális kamionjával Európa kilenc országába. Minőség irányítási rendszerük már nyolc éve tanúsított, sőt már a TQM (Total Quality Management – teljeskörű minőségirányítás) bevezetését is a hátuk mögött tudhatják. Iván Györggyel, a Hödlmayr Hungária Logistics Kft. ügyvezető igazgatójával egyebek között arról is beszélgettünk, hogy a piaci verseny kedvez-e a magas minőségű szolgáltatásnak?

– Május elseje fordulópont volt a Hödlmayr Hungária Logistisc Kft. életében?

– Az EU csatlakozásra való felkészülés nagy feladat volt számunkra, s úgy érzem, amit megtehattünk, megtettük, annak ellenére, hogy egy sereg információ nem volt idejében elérhető. A gondot talán inkább a jogi környezet okozza: a törvényhozás a legfontosabb jogszabályokat megalkotta, de a végrehajtási rendeletek, utasítások egy része még mindig várat magára. Ebben a helyzetben sok esetben improvizációra kényszerülünk. Ami az autós társadalmat sújtja, az nálunk is érezteti hatását: például a regisztrációs adó február elsejei bevezetését követő 2-3 hétben szinte leállt a munka... Szállítmányozóként kilenc másik közép- és kelet-európai országban is terítünk partnereinkkel együtt. Az elmúlt évben 11,5 millió kilométert teljesítettünk Európa útjain. Ügyfélkörünk nem változott, továbbra is az Opel South-east Kft., a Fiat Magyarország Kft., a Summit Motor Hungary Rt., a Citroen Hungária Kft., a Peugeot Hungária Kft., a Volvo Autó Hungária Kft., a Renault Hungária Kft. és az Audi Hungária Motor Kft. is legnagyobb megbízóink közé tartozik. Az EU tagsággal együtt eltűnt viszont a bevételeink közül a belföldiesítés és a vámtevékenység ellenértéke: ezt a komoly bevételkiesést valahogy pótolni kell!

– Tehát új tevékenységeket indítanak?

– A gépjármű logisztika mellett az Audi Hungária Motor Kft. részére „Kész gépjármű kezelést (Releasing Agent)” szolgáltatást végzünk a győri gyárban. Kiegészítő tevékenységeink között szerepel a gépjármű-karosszéria javítás, valamint gépjármű-átalakítás a lakosság részére. Új tevékenységet is indítottunk: kishaszongépjárművekbe építünk be Kerstner hűtőberendezést, amely a legmagasabb uniós élelmiszeripari előírásoknak is megfelel. Igaz, e típus drágább az átlagosnál, de jobb minőséget garantál. A vám leépülésével új szabályok érvényesek a logisztikai szolgáltatásban, s ez belefér. E tevékenységgel is az importőröket segítjük, hogy több darabot tudjanak értékesíteni. Az EU jogi környezetében a hazai új gépjármű-értékesítés várhatóan stagnálni fog, de a kelet-európai országokban 30 százalékos az emelkedés az eladásokban: ezt logisztikai kapacitással kezelniük kell. Egyre keletebbre fuvarozzuk az autókat.

– Az EU meghozta a konkurenciát is?

– A hazai cégek erős versenytársakat kaptak: a lengyelek, a litvánok, a lettek a mi árainkhoz képest egyharmadával alacsonyabb árszinten dolgoznak. Próbáltuk kideríteni, miből ered a különbség. Megtudtuk, hogy például a lengyel állam saját fuvarozóit adóked-

vezménnyel, támogatásokkal, szubvenciókkal segíti (ezt az EU nem nézi jó szemmel, s ezért nálunk nem alkalmazzák), s a szolgáltatási színvonaluk is alacsonyabb a miénkénél. Így könnyű kisebb árat mondani...

– A Hödlmayr Hungária Logistics Kft. híres a jó minőségéről.

– Igen, mert belső igényből és piaci ösztönzésből eredően eddigiekben a minőség fejlesztésére koncentráltunk. Tavaly a „Nemzeti Minőség Díj” pályázaton is elindultunk, sokat tanultunk belőle, s idén ismét pályázunk. A hazai logisztikai szolgáltatók közül cégünk elsőként nyerte el az „Elismert kiválóság Európában” oklevelet, amely nemzetközi összehasonlításban is kiválónak ítéli tevékenységiünket a minőség területén. Az autóipar eddig a minőséget követelte, a határidők betartását, vadonatúj kamionok flottába állítását, azonos arculatot, árukövető rendszer kiépítését, felkészült gépjárművezetők alkalmazását. E követelmények kielégítése sok pénzünkbe került, s kerül. Ezzel szemben manapság azt tapasztaljuk, hogy az importőrök inkább az olcsóbb szolgáltatást veszik.

– Vajon miért e változás?

– A globalizálódás miatt a logisztikai döntéshozatal a nemzeti disztribúciótól átkerült az európai központokba, azaz több ezer kilométerre az importőröktől. E döntési centrumokban viszont már nem látják a szolgáltatás minőségét, csak a papíron álló számokat, ezért döntő momentum lett az ár. Emellett a nyugat-európai autóiparban recesszió tapasztalható, ami a gyártók és importőrök költségcsökkentési törekvéseit erősíti. A gyártók visszafogják a termelést, de a kapacitást nem építik le (számítanak a fellendülésre): a korábban kiszervezett szolgáltatásokat visszaszervezik a cégbe (insourcing). Mindez pedig a logisztikai szolgáltató cégeket rosszul érinti.

– Milyen következményekkel járhat e gyakorlat?

– Az olcsóbb szolgáltatás választása előre vetíti annak veszélyét, hogy az importőrök nem tudják tartani a szállítási határidőket, sérül az áru, stb. Újfajta tenderek születnek: már közvetlenül a gyárból kell teríteni, a közbenső logisztikai központokat (ahol eddig a



PDS – pre delivery services –, azaz az előkészítő tevékenységek zajlottak kiiktatják, e munkákat ismét magukhoz vonják.

– Ilyen körülmények között tartható-e a minőségi vezető szerep?

– A döntő az, hogy mit akar az ügyfél, mit igényel a megbízó! (ám Trabant áron SLK Mercedest vásárolni nem lehet...). A cég átvilágításának, a tanúsításoknak költsége van, s kérdés, hogy ezt az ügyfél hajlandó-e megfizetni? A minőségből nem szeretnénk engedni, ezért inkább saját költségeink csökkentésének lehetőségeit keressük. Néhány százalékkal megoldható, de 30 százalékkal biztos nem tudjuk visszacsorítani a kiadásokat.

– Innen már csak egy lépés a kétségbeesés?

– A panaszkodás persze nem hoz üzletet. Ezért mi nem a gondokon sírunk, hanem a megoldásokat keressük. A legutóbbi vezetői tréningen egy kis „No problems, but solutions!” feliratú jelvényrel jelentünk meg, utalva pozitív gondolkodásunkra, hozzáállásunkra. Sikert arattunk vele... Az ügyfelet ugyanis az érdekli, mit tudunk, nem pedig az, miért nem fog si-

kerülni őt kiszolgálni. Komoly feladatot jelent vezetőink motiválása, hogy a gazdasági környezettől kapott „pofonok” ellenére továbbra is lelkesen dolgozzanak a megoldások érdekében. A hazai hatóságok szigorúan ellenőrzik a vezetési időt és büntetik a túllépést. A lengyelek, litvánok ezt nem csinálják. Még az osztrákok is inkább minket büntetnek, mint a saját sofőrjeiket, akiknél csak azt vizsgálják: pihent-e eleget, mielőtt elindult? A hatósági szigor versenyeptelenné teheti a konkurencia által amúgy is megszorított magyar cégeket. Úgy vélem, hogy fel kéne hagyni végre azzal a rossz felfogással, hogy a vállalkozók csalók...

– Mi zajlik most a cégnél?

– Dolgozunk, mint eddig. Cseréljük járműparkunkat, átalakítva némileg annak struktúráját. Programot dolgozunk ki a franchise rendszer fejlesztésére: alvállalkozóink tevékenységét mérjük, pontozzuk, s a legjobboknak felkínáljuk a franchise lehetőségét, ami havonta ezer kilométeres fuvar-mennyiséget és biztos megélhetést garantál. (Jelenleg 54 saját és 32 franchise szállító járművel rendelkezünk és 10-20 alvállalkozói kamiont foglalkoztatunk.) Ügy-

vezetőként megnyugvással tapasztalom, hogy ügyfeleink nagy vonalakban elégedettek szolgáltatásunkkal, a díjak esetében a figyelmet a speciális szolgáltatásokra irányítjuk, odafigyelünk munkatársaink elégedettségére is, s folyamatosan igyekszünk javítani kapcsolatainkat a hivatalokkal, hatóságokkal. Törekszünk az egy megtett kilométerre jutó költségeink csökkentésére, illetve a megtett kilométerszám növelésére. Itt, Kelet-Európában (határvárakozások, bevámhivatali várakozások, eltérő vám eljárások közepette) azonban képtelenség elérni a nyugaton általános havi 10 ezer kilométeres átlagot. A központi döntéshozókat azonban a körülmények nem érdeklik, csak a kilométer-teljesítmény. Ami helyzetünket erősíti, az a tény, hogy a jövő piaca Kelet-Európa („Vigyázó szemetek” Ukrajnára és Oroszországra vesétek, s álljatok ugrásra készen!) és itt olcsóbban is lehet gyártani az autót. Két-három év múlva a nem tisztességes vállalkozások tönkre mennek, elhullanak, s akkor a logisztikai cégeknek is kissé könnyebb lesz.

Bárány Tibor

Transforwarding a Broekman Csoportban

Közép-Európa az új célpont

Egyre terjeszkedik, s mind jobb eredményeket ér el a holland szállítványozási és logisztikai vállalat, a Broekman Csoport, amelynek magyarországi leányvállalata, a Transforwarding Hungária Kft. is a tagja. A legfrissebb események közé tartozik, hogy Karla Peijs holland közlekedési miniszter nemrég megnyitotta a Broekman Csoport második multifunkcionális autópályáját Rotterdam kikötőjében. A terminál épületében ezentúl akár 30 ezer gépkocsit is tárolhatnak.

A miniszter asszony méltatta a Broekman Csoport eddigi teljesítményét, s azt, hogy a holland vállalat nemzetközileg is egyre jobb eredményeket ér el. A cég rotterdami beruházása kiváló bizonyíték arra, hogy egy logisztikai cég miképpen képes hatékonyan és intenzíven kihasználni a kikötőben rendelkezésre álló lehetőségeket. Az is dicséretes, hogy a Broekman mindent megtesz azért, hogy a közútról a hajókra, illetve a vasútra terelje az áruszállítási forgalmat. Ez egybeesik nemcsak a holland kormány törekvéseivel, hanem az Európai Unió szándékával is. A közutakon még mindig nagy a forgalom, s a miniszter asszony szerint félő, hogy ez növekedni fog a közeljövőben. Ennek legfőbb oka, hogy az EU-hoz újonnan csatlakozott országok egyelőre főleg a közutakon bonyolítják le forgalmukat, s ez kihat az összeurópai szállítványozásra. Sőt, a kínai piac erősödésével a szállítványozási forgalom tovább nő majd, ami nagyrészt szintén közutakon valósul meg. Éppen ezért nagy jelentőségű a rotterdami kikötő lehetőségeinek további kiaknázása, a teherszállítás tengereken való lebonyolítása. Ebben a Broekman Csoportnak nagy érdeme van, de a többi vállalatot is arra biztatják, hogy beruházásokat hajtsanak végre a rotterdami kikötőben.

Matthieu Schaap, a Broekman Csoport szállítványozási divíziójának vezetője emlékeztetett rá, hogy a vállalatot 1960-ban alapították, s azóta jelentős fejlődésen ment keresztül. Jelenleg két nagy területre oszlik a cég tevékenysége: az egyik a hajózás és szállítványozás, a másik a gépjármű divízió. Harmadikként a logisztikai tevékenység válik mind jelentősebbé. A cégcsoportnál összesen mintegy 300-an dolgoznak, akik valamennyien saját területük kiváló ismerői. A vállalat törekvése, hogy jól képzett, motivált alkalmazottakat foglalkoztasson. A csoporthoz tartozó cégek többsége kis méretű, legfeljebb kö-

zepsnek mondható, de így sikerül legjobban megvalósítani a vállalat alapelveit, hogy az ügyfelekkel személyes, közvetlen kapcsolatot tartsanak. A hajózási divízióon belül számos óceánjáró hajó kiszolgáltatására képes szolgáltatást működtetnek, amelyek nemcsak Rotterdamban és Hollandia más kikötőiben elérhetőek, hanem más országokban is. Mivel ezek a szolgáltatók szoros kapcsolatban állnak egymással, gyakorlatilag a világ bármely részén különféle megoldásokat kínálnak az áruszállításra, illetve a logisztikai igények kielégítésére. A gépjármű divízió területén az egész világra kiterjedő logisztikai megoldásokat kínálnak. Mivel szerte a világon erősödik az autópályák, s egyre nagyobb jelentőséggel bír a gépjárművek szállítása, a Broekman Csoportnak ezzel a kihívással is szembe kell néznie. A lényeg az, hogy a vállalatcsoport az elveinek megfelelően testre szabott megoldásokkal áll az ügyfelek rendelkezésére.

A hajózás szerepe alaposan megnőtt, hiszen a forgalom egyre nagyobb részét kívánják tengeri úton lebonyolítani. Ráadásul nagy távolságokra is így tudják a legkönnyebben elszállítani az árut. Ebben szerepet játszik az is, hogy az ázsiai országokkal való kereskedelem dinamikusan nő. Ezen belül a gépjárművek szállításának forgalma szintén emelkedik, ami a Broekman tevékenységének egyik alappillére. Rotterdam kikötője élen jár ezen a téren, hiszen a Broekman tevékenységének köszönhetően tavaly mintegy 50 ezer Mazda típusú autó érkezett ide Japánból, majd szállították őket tovább Nagy-Britanniába. Összesen mintegy 240 ezer autót érkeztek és küldtek tovább a Broekman jóvoltából Rotterdamban, ami óriási szám, hiszen nyolc esztendővel ezelőtt még csak 90 ezres forgalmat bonyolítottak le.

Matthieu Schaap elmondta, hogy a cégcsoport főleg Belgiumban és Csehországban erősítette jelenlétét az utóbbi hónapokban, de terjeszkednek Japán

és az Egyesült Államok irányába is. Az újabb célpontok közé tartozik Kína, amelynek gazdasága ugrásszerűen megnőtt az elmúlt években. Ázsia legnépesebb országa jelentős piacot, s komoly kihívást jelent a cégnek. Egy másik célpont Közép-Európa, amelynek jelentősége az Európa Unióhoz való csatlakozás után jócskán megnőtt. A Broekman mind aktívabb tevékenységet folytat Magyarországon, Csehországban és Szlovákiában. A térség mind inkább központi szerepet tölt be a szállítványozásban, mivel nyugatról egyre több áru érkezik ide, majd küldik tovább. Az Ázsiából érkező forgalom is emelkedik. Nem véletlen, hogy a nyugat-európai szállítványozói és logisztikai cégek egész sora telepedett le már itt, illetve szándékukban áll, hogy megvessék lábukat a magyar piacon.

Matthieu Schaap szerint Csehország mellett Magyarország játszik vezető szerepet a régióban, s ez minden bizonnyal tovább erősödik a jövőben. Mindkét ország gazdasága stabil és erősödik. Magyarországon gyakorlatilag ugyanúgy minden megtalálható már, mint a nyugati országokban. Az infrastruktúra is egyre fejlettebb, javul a szolgáltatások színvonala. Azáltal, hogy hazánk az EU tagja lett, még egyszerűbben és rugalmasabban lehet üzleteket kötni a honi, illetve más országok cégeivel. Eddig a Benelux államok voltak az európai elosztás legfontosabb helyszínei, de ez minden bizonnyal megváltozik, s keletre tolik a központ. A közép-európai országokban a Broekman új ügyfelekre talál, s szándéka szerint új elosztó helyet alakít ki. Ez azzal is jár, hogy hazánk logisztikai szerepe is megnő.

A cégcsoport magyarországi leányvállalata, a Transforwarding Hungary Kft. lehetőséget kínál arra, hogy az ügyfelek rajta keresztül kapcsolatot teremtsenek a Broekman anyavállalattal, illetve annak cégeivel. A Transforwarding, amely csaknem tizenöt éve van jelen a magyar piacon, komoly tapasztalatokkal rendelkezik Magyarországot illetően. Ismeri az itteni szokásokat, az ügyfelek igényeit, elvárásait, a piac kihívásait. Ennek megfelelően akar alkalmazkodni az ügyfelek kéréseihez, s helyállni az élesedő piaci versenyben.

Csarnai Attila

Új logisztikai terminál

Schenker bázis Pozsonyban

A Schenker saját állítása szerint a lehető legmodernebb és legjobban felszerelt logisztikai terminált építette fel és helyezte üzembe Pozsonyban a közelmúltban. Ezzel tovább erősítette pozícióit Kelet-Közép-Európában, amely az EU május elseji bővítése után a nyugati-európai cégek terjeszkedésének fő iránya – adta hírül a Verkehr.

A szlovák kormány, illetve a gazdasági, üzleti körök sokat tettek azért, hogy Pozsony központi szerepet kapjon a régióban. A pozsonyi terminál megépítése mintegy 4,6 millió euróba került. A beruházók szerint földrajzilag ideális helyen fekszik, hiszen három ország – Szlovákia, Ausztria és Magyarország – találkozásánál található, de Csehország is a közelben van. Beleesik a nyugat-keleti és az észak-déli nagy útvonalakba is. Vízi-, köz-, valamint vasúton egyaránt jól megközelíthető, s az Ausztriával kapcsolatot biztosító, s a tervek szerint hamarosan elkészülő új autópálya még kedvezőbb feltételeket nyújt majd. Szó van arról is, hogy Győrrel szintén autópálya kötné össze a szlovák fővárost. Ha pedig a pozsonyi repülőtér privatizálják, s abban a Bécs-Schwechat légikikötő részesedést szerez – amire jelen pillanatban nagyon jó esély van –, akkor a szorosabb légi összeköttetés, illetve együttműködés is biztosított lesz a két főváros között. A Schenker vezetőinek elképzelése szerint több jelentős gazdasági övezetet is kiszolgál majd a terminál, hiszen a régióban található egyebek között Bécs, Brünn és Győr. A terminál 34 ezer négyzetméteres területéből 14 ezer szilárd burkolattal van ellátva. A korszerű logisztikai raktárak területe négyezer négyzetméter, s itt egyszerre hatezer raklap fér el. Az irodaépületek 1200 négyzetmétert foglalnak el, s a legújabb technikákkal szerelték fel.

A Schenker az új terminállal még sűrűbb logisztikai hálózatot hozott létre a térségben. Az anyacég csak a tíz új EU tagországban máris száz telephellyel rendelkezik, ahol csaknem 2600 ember dolgozik. A Schenker kelet-közép-európai terjeszkedésének történelmi tradíciói vannak, hiszen annak idején a cégalapító Gottfried Schenker is nagy hangsúlyt fektetett rá, hogy vállalata ebben a régióban jelen legyen. Számos telephelyet hozott létre a környező országokban, köztük Magyarországon is a II. világháború előtt, s ezek a beru-

házások lendületet adtak a logisztikai piac fejlődésének. Szlovákia területén Pozsonyban működött a Schenker 1919 és 1948 között, az akkori székhelye a Carlton Hotel volt. A kommunista hatalomátvétel után távozni kényszerült a nagyhírű osztrák cég, s csak a vasfüggöny leomlása, 1989 után térhetett vissza Csehszlovákiába. A százszázalékos tulajdonú leányvállalatát 1992-ben alapította meg Pozsonyban. Az új terminál létrehozásával az egész világon jelen lévő Schenker egy regionális központot alakított ki. A tervek szerint nemcsak a környező országokkal, hanem Dél-Európával is szorosabb kapcsolatot tartanak majd. Ide tartozik Románia, Bulgária, Szerbia-Montenegró, Bosznia-Hercegovina, Macedónia, Horvátország, Görögország és Törökország is, ahol a Schenker kirendeltségek szépen fejlődtek, s erősítették piaci pozíciójukat az utóbbi időben.

Amikor a Schenker 1992-ben megalapította Schenker Slovakia néven százszázalékos tulajdonú cégét Pozsonyban, mindössze hárman dolgoztak a vállalatnál. Jelenleg 78-an vannak, s ebből hatvanan az új terminál munkatársai. A többiek a pozsonyi repülőtér légi teherszállítási irodáján, illetve más kirendeltségeken tevékenykednek. A Schenker a pozsonyi logisztikai vásár hivatalos szállítmányozója is, ezért irodát tart fenn a vásár területén. A Kassán lévő kirendeltség a raktározási logisztikára specializálta magát. Ez a telephely 2000-ben kezdte el működését. Trnavában, ahol az autóipar új központja jött létre, szintén jelen van a Schenker egy irodával. A terjeszkedésnek és a hatékony munkának köszönhetően egyre jobb teljesítményt ért el a vállalat. A Schenker Slovakia tavaly már 6,3 millió eurós forgalmat ért el, ami jelzi, hogy a logisztikai piac mind számottevőbb résztvevője. Az Európa Unió bővítésével még nagyobb forgalomra számít a cég: terveik szerint idén akár 17 százalékkal is meghaladhatják a tavalyi bevételt, azaz elérhetik a 7,4

millió eurót. A forgalom növekedésében pedig a pozsonyi új terminál játszaná a főszerepet, amely a közúti, légi és vízi fuvarozásban, valamint a logisztika terén nyújt fontos szolgáltatásokat. Egyébként azt is tervezik, hogy az új terminált hamarosan tovább bővítik az igényeknek megfelelően.

A Schenker Slovakia teljesen integrálódik a Schenker anyacég világhálózatába, s ilyen módon még hatékonyabbá tehető a működése. Ez vonatkozik az áruszállítás megszervezésére, az információk kicserélésére, a magas technikai és technológiai színvonal kihasználására, vagyis mindazokra az előnyökre, amelyekkel a Schenker világcég rendelkezik. Így megvalósítható, hogy Pozsonyban is mindazon szolgáltatások az ügyfelek rendelkezésére álljanak, amelyeket a Schenker világszerte kínál. Ebben nagy segítséget jelent, hogy olyan információs hálózatot alakítottak ki, amely csúcsszínvonalat képvisel, s lehetőséget biztosít a különféle termékek gyorsabb, rugalmasabb és biztonságosabb szállítmányozására és raktározására.

A Schenker szlovákiai ügyfelei közé számos ismert, jelentős vállalat tartozik. A nagy autógyártó cégek közül egyebek között a Ford, a Volkswagen és a Nissan sorolható ide, de a német autóipar is szívesen kihasználja a Schenker szolgáltatásait például oly módon, hogy a cég által Szlovákiából hozatja be a gépjárművek alkatrészeit. Az ügyfelek között jó néhány híres élelmiszeripari vállalat is akad, a legismertebb alighanem a Coca Cola cég. De a telekommunikáció és az elektronikai vállalatok közül is sokan választják a Schenkert.

A Schenker Slovakia határozott elképzeléseket fogalmazott meg a jövőre nézve, amelyek elsősorban az EU bővítésével kapcsolatosak. Egyértelmű törekvés, hogy újabb kirendeltségeket hoznak létre Szlovákia területén, s ezzel együtt gyorsítani kívánják a gazdasági növekedést, illetve az áruszállítás terén nagyobb bevételre számítanak. A növekvő keresletnek és igényeknek megfelelően komplex logisztikai megoldásokat kínálnak az ellátási lánc ke-
retein belül.

Csarnai Attila

15 ÉVES AZ I



15 éves születésnapjukra emlékeztek az Eurosped vezetői és munkatársai a budapesti Mongol Étteremben. Kocsis Mária Magdolna elnök mindenképpen sikertörténetnek minősített társaságuk eddigi működését pohárköszöntőjében. Új fejezet kezdődik az Eurosped életében, de az eddigi sikerek folytatását kérte munkatársaitól az elnöknasszony.

Kautz István, a főtulajdonos Masped Rt. nevében köszöntötte a jubiláló kollektívát és további sikereket kívánt nekik. A Masped Rt. elnök-vezérigazgatója különleges ajándékot adott át az Eurosped elnöknasszonyának.



Kocsis Mária Magdolna (középen) közvetlen munkatársaival a fogadáson, balról Lipták Erzsébet, jobbról Balázsne Kóvács Györgyi

Z EUROSPED

Szokolóczy László vezérigazgató virággal köszöntötte a jubiláló Eurosped alapító első számú vezetőjét, Kocsis Mária Magdolnát



Az Eurosped Rt. alapító tagjai, a 15 éves jubileum alkalmából, értékes ajándékot vehettek át. A jubilálók: Kocsis Mária Magdolna, Sikéné Németh Annamária, Szadai Tiborné, Rigó Endre és Kovács József

A jubileumi fogadáson szinte valamennyi munkatársa részt vett.

Fotók: Izsák Éva



SZÁLLÍTMÁNYOZÁS 2004

Szakmai konferencia

2004. november 10–11.

Budapest

- Szállítmányozás
- Cargo
- Logisztika
- Informatika
- Vám
- Kommunikáció

Információ:

F. Takács István • 303-9391

Amerikai sikertörténet

EGL – középpontban Magyarország



Az amerikai székhelyű Eagle Global Logistics (EGL) logisztikai és szállítványozó vállalat múltja és jelene igazi sikertörténet. A húszéves cég hihetetlen gyorsasággal vált a piac meghatározó szereplőjévé, s napjainkban gyakorlatilag már a világ minden részén megtalálható. Magyarországon a Circle International égisze alatt 1997-ben nyitotta meg képviseletét, s hazánkban is kimagasló eredményeket ért el. Önmagáért beszél az a tény is, hogy a világcég az elmúlt esztendőben 18 százalékkal tudta növelni nyereséget, ami példátlan fejlődést mutat. Michael Völlnagel-lal, az Eagle Global Logistics kelet-közép-európai régiójának vezetőjével a vállalat történetéről, felépítéséről és jelenlegi törekvéseiről beszélgettünk.

– *Hogyan foglalható össze mindaz, amit az EGL-ről feltehetően érdemes megjegyezni?*

– Az EGL mára a világ egyik legjelentősebb szállítványozó és logisztikai vállalata, hiszen több mint száz országban mintegy négyszáz irodával, képviselettel rendelkezünk, az alkalmazottak száma pedig csaknem kilencezer. Ez egy igazi óriásvállalkozás, amely jelenleg évi több mint kétmilliárd dolláros forgalmat bonyolít le. Nemcsak az amerikai, hanem a nemzetközi áruszállításban is az elsők között vagyunk. A cégre a pénzügyi stabilitás, az alapos piacismeret, a nagyon jól szervezett szállítványozási és fuvarozási gya-

korlat, a kiváló infrastruktúra, a magas szintű informatikai támogatottság, az egész világot behálózó széleskörű hálózat jellemző. Az egész világon a nap 24 órájában állunk az ügyfelek rendelkezésére, akiknek a leghatékonyabb és költségkímélő megoldásokat kínáljuk. Törekvésünk, hogy komplett szolgáltatásokat nyújtsunk, s hosszú távú együttműködést alakítsunk ki partnereinkkel. Az EGL a különféle erőforrások, lehetőségek sorával segíti az ügyfeleket abban, hogy képesek legyenek a legjobb megoldást választani. Ezért nagy hangsúlyt fektetünk az alapos tájékoztatásra, amely egyebek mellett tartalmazza szolgáltatásaink körét, árainkat, a különféle igények kielégítését célzó megoldásokat. Mindez lehetővé tette, hogy az EGL ma már a világ élvonalában található.

– *Hogyan lett az egykor kicsi cég ilyen óriásvállalat?*

– A céget 1984-ben alapította James R. Crane, aki jelenleg is az Eagle Global Logistics elnök-vezérigazgatója. A társaság éves nyeresége 1991-ben még csak 17,8 millió dollár volt, de négy évre rá már hétszer ekkora volt az összeg. Egy amerikai magazin az Eagle-t a világ 500 legdinamikusabban fejlődő magáncége közé választotta az 1995 és 1996 közötti teljesítménye alapján. Az EGL 1995-ben a tőzsdére ment, s részvényeinek értékét majdnem megháromszorozta. Ezzel együtt járt, hogy egyre inkább a közfigyelem, a sajtó érdeklődésének középpontjába került, s neves gazdasági lapokban sorra jelentek meg a cikkek a vállalat teljesítményéről. Az EGL számára lassan szűk lett az amerikai piac, s elérkezett az idő, hogy a nemzetközi szinten is bizonyítsa életképességét. A társaság előbb Londonban szerzett érdekeltséget 1998-ban, majd Dél-Amerikában, Chilében is megvetette lábát. Majd következett az ázsiai piac, amely napjainkban is óriási kihívást jelent a vállalat számára. A világméretű fejlődés fenntartása érdekében a részvényesek 2000 februárjában beleegyeztek, hogy a cég megváltoztassa nevét, s új arculattal lépjen színre. Még ugyanabban az esztendőben a hálózatfejlesztés érdekében megvásárolta a Circle International Csoportot, s az EGL akkor már valóban nemzetközi céggé vált. Míg korábban csak amerikai vezetők irányították a céget, ezután más nemzetiségűek is megjelentek a vezetésben. Fontos volt, hogy egy régióban, országban olyan vezetők álljanak a cég élén, akik szakmai tudásuk és rátermettségük mellett jó helyismerettel is rendelkeznek. Ma már gyakorlatilag számtalan nemzet képviselteti magát a vállalat irányításában, mivel egy világhálót alkotunk. A nemzetközi terjeszkedéssel együtt járt, hogy azokban az években új termékekkel, szolgáltatásokkal, programokkal rukkoltunk elő, s elősegítette a további fejlődést.

– *Hogyan épül fel a cég szervezete?*

– Alapvetően négy nagy ága, más néven divíziója van a vállalatnak, amelynek élén egy-egy alelnök áll. Az első az észak-amerikai térséget öleli fel, ide tartozik például az Egyesült Államok, Kanada, Mexikó. A második a latin-amerikai, harmadik pedig az ázsiai és a Csendes-óceáni régió. Az utóbbi különösen fejlődő térség, hiszen olyan országok találhatóak itt, mint például Kína, Szingapúr, Japán, Ausztrália. Kínában nem is olyan rég még csak hét irodánk volt, most már tizenöt van, de még többet, legalább huszonötöt



tervezünk. A negyedik térséghez tartozik Európa, Közel-Kelet, Afrika és India, s ennek központja Londonban található. Moszkvában is van irodánk, de ott egyelőre csak a balti országokat képviseljük. Megemlíteném, hogy Irakban is jelen vagyunk, ahol az újjáépítésben veszünk részt. Minden divízióhoz több kisebb térség tartozik, amelynek élén a térségi vezetők állnak. Az utóbb említett negyedikben található négy régió a következő: az elsőben van Anglia, Írország, és a Benelux-államok; a másodikban Dél-Európa és Afrika; a harmadikban Közel-Kelet és India; a negyedikben Németország, Svájc, Ausztria, Csehország, Szlovákia, Lengyelország és Magyarország. Ez utóbbi a közép-kelet-európai régió, amelynek központja Frankfurtban található. Ez a szállítmányozás szempontjából is ideális hely, hiszen a város

jelentős repülőtérrel rendelkezik, s a közelben található a hamburgi és a brémai kikötő, amelyek kaput jelentenek a világra. A szervezeti struktúrában a következő lépcső, hogy minden országban irodák működnek, amelyek élén jó helyismerettel és tapasztalattal rendelkező szakember áll. A cég törekvése, hogy mindenütt ott legyünk, ahol komoly árumozgás történik. Napjainkban a főbb stratégiai célpont például Kelet-Európa, Kína, India, Szingapúr és Észak-Afrika. Egyébként minden divízióban és minden térségben valamilyeni szolgáltatásunkat kínáljuk, vagyis valóban komplex csomaggal állunk az ügyfelek rendelkezésére.

– *Hogyan vélekedik a magyarországi piaci lehetőségekről?*

– Magyarország a politikai és gazdasági fejlődés terén mindig is az élen járt a térségben, s szerintem ez most is így van. Szlovákia és Csehország is szépen fejlődik, de úgy látom, ott még túl nagy a bürokrácia. Magyarország központi helyen fekszik, nyitott piaccal rendelkezik. Számos külföldi befektető máris jelen van az országban, de az Európai Unióhoz történő csatlakozás után valószínűleg még inkább megnő Magyarország szerepe. A logisztikai, szállítmányozási iparág legfontosabb képviselői már most itt találhatóak, tehát verseny van a piacon. A mi előnyünk

az, hogy az elsők között érkeztünk, hiszen már 1997-ben képviseletet nyitottunk Magyarországon. Mellettünk szól az is, hogy minőségileg a legjobb szolgáltatók közé tartozunk, s legfőbb szempontunk az ügyfélközpontúság. Az EGL magyarországi képviseletének élén Kulcsár Sándor áll, aki kiváló helyismerettel, s az értékesítés terén szerzett tapasztalatokkal rendelkezik. A cél most az, hogy olyan piaci pozíciót szerezzünk Magyarországon, amely a cég nagyságát és minőségét megilleti.

– *Milyen üzleti lehetőségeket lát azok után, hogy Magyarország csatlakozott az Európai Unióhoz?*

– Ezzel tovább bővülnek a piaci lehetőségek, s Magyarország jelentős logisztikai és disztribúciós központtá fejlődik. Ennek számos jele érzékelhető már, hiszen egyre szaporodnak a logisztikai központok az országban. Magyarország hasonló szerepet tölthet be ezen a piacon, mint amelyet a régebbi EU-tagok közül például Hollandia és Németország. Az EGL komoly szerepet kíván játszani ebben a folyamatban. A régió EGL-központja a németországi Frankfurtban található, s így a magyarok számíthatnak a hagyományos német speeditőr tapasztalatokra és támogatásra.

Csarnai Attila



**A BME KÖZLEKEDÉSMÉRNÖKI KARA 2004 szeptemberében ismét indít kétéves
KÖZLEKEDÉSI MANAGER GAZDASÁGI MÉRNÖKI KÉPZÉST**

okleveles, illetve főiskolai végzettséggel rendelkező mérnökok részére.

A kitűnő minősítéssel akkreditált képzés a közlekedés, az infrastruktúra, a logisztika, a szállítmányozás különböző szakterületein dolgozók számára biztosít gazdasági, vállalkozói, marketing, pénzügyi, számviteli, humánpolitikai, döntésmódszertani, fuvarjogi és egyéb ismereteket.

A hallgatók az alábbi management szakirányokból választhatnak:

Általános közlekedés, Szállítmányozás, Logisztika, Légiközlekedés, Vasúti közlekedés, Járműgyártás, javítás-fenntartás.

A szakirány beindításához legalább 10 fő jelentkezése szükséges.

A képzés zárószigorlattal, diplomafeladat-készítéssel és annak megvédésével zárul.

A diplomamunka megvédése után a hallgatók

OKLEVELES KÖZLEKEDÉSI MANAGER GAZDASÁGI MÉRNÖKI, ill.
KÖZLEKEDÉSI MANAGER GAZDASÁGI MÉRNÖKI diplomát kapnak

A kedvező árú (220 000 Ft/félév) szakirányú képzés kreditértékének beszámításával a tanulmányok
folytathatók a BME MBA szakán.

Jelentkezés határideje: 2004. június 20.

Közlekedésgazdasági Tanszéken (tel.: 463-1008, fax: 463-3267)

vagy a kar Dékáni Hivatalában (tel: 463-1068)

E-mail: ktanczos@kgazd.bme.hu) WEB: www.kgazd.bme.hu

Regionális logisztikai együttműködés

A Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. a BILK új bérlője

Lepsényi István, a Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. vezérigazgatója és Wáberer György, a Waberer's Csoport elnöke a Budapesti Intermodális Logisztikai Központban felavatta a Knorr-Bremse új, korszerű, közép-kelet-európai raktárbázisát. A beruházások és a több hónapos próbaüzem után megkezdődött a tizenegy régióbeli országra kiterjedő logisztikai együttműködés „éles üzeme” a két, a saját ágazatában piacvezető vállalat között.

A Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. az elmúlt évek során a közép-kelet-európai haszonjármű alkatrész piac meghatározó szereplőjévé vált. A vállalat által gyártott és forgalmazott termékek piacvezető pozíciót töltenek be a régióban. Az újabb piaci kihívásoknak megfelelően a Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. optimalizálta alkatrész kereskedelmi logisztikai rendszerét. Ennek keretében a pótalkatrész piaci logisztikai tevékenység ellátásával a Waberer's Csoportot bízta meg.

A Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. ügyfeleit április vége óta a Waberer's Holding Logisztikai Rt. Közép-Kelet-Európa legnagyobb logisztikai központjából, a Budapesti Intermodális Logisztikai Központból szolgálja

ki áruval. Az együttműködés keretében a Knorr-Bremse 2800-féle termékének szállítmányozási, csomagolási, raktározási, kommissiózási, gyűjtőszállítmányozási és vámoltatási feladatait a BILK Logisztikai Rt.-ben végzik. A kiszállítás a Baltikumtól Oroszországon át Bulgáriáig terjedő régióra, valamint Németországra terjed ki. A Waberer's szállítóeszközei Magyarországon és a régió országaiban évente több mint egymillió kilométert tesznek meg, hogy percre pontosan átadják a gondjaira bízott termékeket a Knorr-Bremse csaknem száz különböző helyszínen lévő ügyfeleinek és vevőinek.

A Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. igénybe vette a waberer's optimum solution® elnevezésű különleges

szolgáltatáscsomagot, amely jelentős mértékben javítja a megrendelő logisztikával összefüggő tevékenységeinek hatékonyságát.

A Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. közvetlen értékesítési területén több mint hat millió haszonjármű van forgalomban. Ezen járművek pótalkatrésszel történő ellátása, üzemeltetéséhez szükséges szakmai támogatás rendkívül összetett feladat. Kecskeméten található a cég közép-kelet-európai értékesítési központja, ahonnan ellátják a nagy kelet-európai járműgyártókat fékrendszerekkel, valamint biztosítják a teljes régióban a pótalkatrész-ellátást. A pótalkatrész piacon a végső felhasználók a haszonjármű üzemeltető flották, amelyekhez a termékek Knorr-Bremse márkakereskedőkön keresztül jutnak el.

A pótalkatrész piacon a járműpark sokszínű összetétele, valamint az üzemeltetők elvárásai magas kihívást jelentenek az alkatrészellátóknak, akiknek a széles termékpalettát lehetőleg azonnal kell eljuttatni az üzemeltetőkhöz. A Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. értékesítési, gyártó és fejlesztő szervezetei a piac- és termékismeret tekintetében garantálják a sikeres értékesítés szükséges előfeltételeit.

A jövőre 100 esztendőős Knorr-Bremse vállalatcsoport 5 kontinens 25 országában van jelen, és 47 leányvállalatán keresztül 60 országgal tart fenn üzleti kapcsolatot. Piacvezető a haszonjárművek, illetve a vasúti szerelvények fékrendszereinek területén, globális forgalma 2,5 milliárd euró és mintegy 11 ezer főt foglalkoztat. A Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. jelenleg 704 főt foglalkoztat. Ez évi árbevétele várhatóan meg fogja haladni a 14 milliárd forintot. A dinamikusan fejlődő vállalat a közúti fékrendszereket gyártó divízió legnagyobb európai bázisa. A fékrendszerek meghatározott elemeinek, mint pl.: légszárító, négykörös védőszelep, szintállító szelep kizárólagos gyártója, és ezek a termékek minden nagy járműgyártó úgy mint a Daimler Chrysler, MAN, IVECO, SCANIA teherautóiban, autóbusszaiban megtalálhatóak.



Éves közgyűlést tartott a BILK Logisztikai Rt.

Félmilliárd forintos alaptőke emelés

Az alaptőke 500 millió forinttal való megemeléséről döntött a BILK Logisztikai Rt. éves rendes közgyűlése. A részvényeket teljes egészében a Waberer's Holding Logisztikai Rt. jegyezte le. A tranzakció eredményeként a társaság tulajdonviszonyai az alábbiak szerint módosultak: Waberer's Holding Logisztikai Rt.: több mint 70 százalék, MÁV Rt.: közel 30 százalék. Az alaptőke új összege meghaladja a 3 milliárd forintot.

A közgyűlés elfogadta a beszámolót, amely az elmúlt évben milliárdos nagyságrendben végrehajtott raktárépítési és logisztikai fejlesztési beruházások mellett is nyereséget mutat. A BILK Logisztikai Rt. Felügyelő Bizottságába a Waberer's Csoport két új tagot delegált: Hajdu Gabriella pénzügyi igazgatót és Szlávik Péter gazdasági igazgatót.

A Waberer's Csoport a MÁV Rt.-vel együttműködve fejleszti Közép-Európa legnagyobb logisztikai beruházását, a csaknem 100 hektáros területen elhelyezkedő Budapesti Intermodális Lo-

gisztikai Központot. A Kelet és Nyugat fordítókörongjának is nevezett BILK teljes kiépítése várhatóan 2006 végére valósul meg. Ekkor csaknem 200 ezer négyzetméter területen nyújt majd logisztikai szolgáltatásokat. A dél-pesti régióban mintegy ezer új munkahelyet teremtő program összköltsége várhatóan eléri majd a 25 milliárd forintot.

A BILK Logisztikai Rt. első létesítményeit, 16 ezer m² területű korszerű raktárakat és 3 ezer m² irodát 2003 szeptemberében adták át rendeltetésének. 2004-ben további 60 ezer négyzetméternyi korszerű raktárlogisztikai

beruházás valósul meg, mintegy 5 milliárd forintos költséggel.

A BILK Logisztikai Rt. csarnokai-ban gyűjtő- illetve magas raktárakat, temperált raktárakat, valamint veszélyes anyagok tárolására és kezelésére alkalmas raktárakat alakítanak ki. A kapcsolódó irodaépületeket a legfejlettebb informatikai, tűzvédelmi és egyéb berendezésekkel szerelik fel. Az idej építkezések több száz embernek adnak munkát.

A BILK Logisztikai Rt. magas színvonalú szolgáltatásai egy helyen biztosítják a legkülönbözőbb logisztikai feladatok elvégzéséhez szükséges feltételeket. A valamennyi jelentős nemzetközi cél- és tranzitvonal kereszteződéséhez közeli, 100 hektáros területen elhelyezkedő létesítményegyüttes kialakítása ugyanis lehetővé teszi a raktártereknek az ügyfelek egyedi igényeire igazítását, a gazdaságos üzemeltetést, és kielégítik a multinacionális cégek, beszerzési társulások központi raktár kialakítására irányuló törekvéseit is.



A Giraud International Voláncamion Rt. közleménye

A Navigátor utolsó számában megjelent cikkre hivatkozva, a Giraud International ezúton jelzi, hogy a cikkhez csatolt képek olyan tevékenységre utalnak, amelyeket a Giraud International már évekkel ezelőtt megszüntetett, mivel a Giraud Csoport céltevékenységét a hagyományos termékek szállítmányozására kalibrálta. A mellékelt kép a Csoport jelenlegi tevékenységét jobban illusztrálja.

MÁV-mérleg 2003

Stratégiaváltás, a reformprogram első állomása

Teljes lendülettel folyik a Magyar Államvasutak Rt. átalakítása. Egy korszerű és versenyképes európai vasút megteremtése nem egyszerű feladat, a stratégiaváltás mellett ésszerűsíteni is kell a szervezetet, sőt, jelentős létszámcsökkentést is végre kell hajtani. A közelmúltban a társaság vezetői számoltak be a program állásáról, valamint az idei első negyedéves eredményekről. Az elmúlt 10 évben a hazai személyszállításban átlagosan 2,4 százalékos utasszám csökkenés következett be. Az áruszállítás teljesítménye a 70-80-as évek szintjének mintegy harmadára esett vissza. A lecsökkent szállítási szükségletek teljesítése mintegy 7800 km-es pályahasználaton valósul meg úgy, hogy a hálózat mintegy 60 százalékan teljesül az áru- és személyszállítás közel 90 százaléka. Az elmúlt 10 évben a MÁV Rt. létszáma jelentősen csökkent, de nem hozott valós hatékonyságjavulást, mivel alapvetően többségi MÁV tulajdonú leányvállalatok alapításával valósult meg, melyek folyamatos munkahiánnyal és alacsony kapacitás kihasználtsággal küzdenek. Mindezt Udvari László, a MÁV Rt. igazgatóságának elnöke ismertette a sajtó képviselőinek.

Az elnök a továbbiakban részletezte a reformprogramban már végrehajtott elemeket. 2004-től az Állam-MÁV kapcsolata piaci jellegű megrendelő-szolgáltatóvá alakul át a személyszállítási közszolgáltatásban. A megrendelő-szolgáltató kapcsolattá alakítás célja, hogy a korábbi kínálat típusú kevéssé áttekinthető és bázis szemlélettel finanszírozott rendszerből kereslet típusú transzparens és normatív módon finanszírozott rendszerre alakítsa át a vasúti személyszállítást. A MÁV Rt. által kezelt pálya kincstári tulajdonban van, rekonstrukciójának és fejlesztésének finanszírozása állami feladat. A személyszállítás és a pályauzemeltetés költségterítése kétcsatornás EU-konform rendszerben valósul meg. 2003-ban kialakításra került a liberalizált pályahasználat feltételrendszere, megtörtént a pályakapacitás elosztó és díj-meghatározó szervezet létrehozásának előkészítése és a hálózati üzletszabályzat kialakítása, így 2004-ben a pályavasúti kapacitás 20 százalékanak megnyitásával megkezdődik a pályavasúti liberalizáció.

Megtörtént a piacvezérelt működés szervezeti kereteinek kialakítása. Létrejött a Személyszállítási, a Pályavasúti, az Árufuvarozási, a Gépészeti és Ingatlangazdálkodási Üzletág. Az új struktúra megteremtette a mérhetőséget, az elszámolhatóságot és az összvállalati érdek érvényesíthetőségét a szervezeti/helyi érdekekkel szemben. A szervezetek száma 30 százalékkal, a szervezeti szintek száma 8-ról 6-ra csökkent. Rövidtávon indokolt a jelenleg üzletágakat egy jogi egységben, állami tulajdonban tartani, így őrizhető meg illetve maximalizálható a társaság értéke.

Az egyes tevékenységeket végző munkaerő-állomány létszáma áttekinthetővé vált és megkezdődhetett a megalapozott létszámhatékonyság javulás. Megkezdődött a hatékonyságnövelő akciók kidolgozása, a részmunkaidős foglalkoztatás fokozottabb alkalmazása, a munkakörök összevonása.

A 2002-ben kialakult számviteli transzparencia üzleti transzparenciává fejlődött. Teljesítményalapú irányítási rendszer alakult ki, melynek főbb jellemzői:



- Követelménytámasztással induló, az üzletágak felelősségét fokozó top-down tervezési rendszer került bevezetésre.
- Működésbe állt a havonkénti gyorsjelentési és monitoring rendszer valamint a várható előrejelzés rendszere.
- Terv – tény – várható üzleti eredmény elemzések kerültek meghonosításra.
- Az üzletágakon belül meghatározásra kerültek az üzleti szegmensek, mint a teljesítménymérés alapobjektumai.
- Kidolgozásra került a stratégiai célok kontrollját biztosító teljesítménymutató rendszer.
- Kialakításra kerültek a belső piaci kapcsolatrendszerek és a belső teljesítmény átadás-átvétel üzleti alapúvá vált.

A társaság üzleti vesztesége (24,1 milliárd) 2002 évi bázisnál 7,1 milliárddal kedvezőbb a nem ismétlődő tételek hatását nem számítva.

Az egyszeri tételekkel együttesen számolt üzleti veszteség 33,5 milliárd, ami a tervezett 28,9 milliárd veszteségtől 4,6 milliárddal nagyobb, azonban a korrigált tervnél 0,1 milliárddal kisebb.

A mérleg szerinti veszteség (33,1 milliárd) 0,7 milliárddal kedvezőbb a tervezettnél. A pénzügyi veszteség 4,2 milliárddal kedvezőbb a tervezettnél, alapvetően a kamatmegtakarítások következtében. 2003-ban közel 10 milliárddal nőtt a hatékonyság 2002-höz viszonyítva bázisáron.

Az üzleti tevékenység hatékonyságjavulásából származó eredmény hozzájárulás 2003-ban 2002. évi bázisár szinten összehasonlítható módon 9,6 milliárd forint, ami biztosította a 3,5 százalékos reformprémium és a 2003 évi bérfejlesztés fedezetét. Ez 5,5 milliárd forint költséghatékonysággal és mintegy 4,1 milliárd forint bevételből származó eredményességjavulással valósult meg.

Az igen éles versenyhelyzetben a vasúti áruszállítás a 30 százalékos fuvarpiaci részesedését árutonna-kilométerben megőrizte. Az árufuvarozásban kialakításra került a kulcs ügyfél menedzsment rendszer. A kulcsügyfelekkel kötött közép-távú szerződések révén stabilizálásra került az áruszállítás piaci pozíciója. 3 százalékkal nőtt az árutonna-kilométer teljesítmény. A fuvardíjbevételek 6 milliárd forinttal magasabbak a 2002 évi bázisnál. Az üzleti intézkedések hatására a többlétszállítási volumen 3,3 milliárd forinttal a rea-

lizált díjszint növekedés 0,5 milliárd forinttal növelte a bevételt. A külső tényezőnek tekinthető árfolyamváltozás 2,2 milliárd forinttal növelte a bevételt.

A távolsági személyszállításban a nemzetgazdasági teljesítmény az elszállított utasok számának tekintetében ugyan csökkent, utaskilométerben azonban bázisszinten alakult. A budapesti elővárosi forgalomban az esztergomi vonalon új Desiro motorvonatok kerültek forgalomba. Az IC forgalomba bevont kocsik darabszáma nőtt. A jogos bevételek beszedése érdekében szigorított ellenőrzéseket tartott a MÁV. Mindezek ellenére a piaci részarány 1 százalékkal csökkent, és 6,3 millió fővel azaz 3,9 százalékkal elmaradt az elszállított utasforgalom a tervezettnél. A 2003-ban bekövetkezett 7 százalékos tarifaemelés hatására reálértéken a bevételek változatlanok maradtak.

Az 5,5 milliárd forintos hatékonyságjavulás döntő hányada (3,8 milliárd forint) az anyagjellegű ráfordítások csökkentéséből, míg további 1,7 milliárd forint a létszám optimalizációból származik. Az üzleti terv éves átlagban 52.900 fős teljes munkaidős létszámmal és 79,1 milliárdos bértömeg előirányzattal kalkulált. A 2003-ban kifize-

tett 78,7 milliárd forintos bértömeg a tervezettnél 0,4 milliárddal alacsonyabb lett.

A 2003 évben a közszolgáltatások díjbevételével nem fedezett költségeit megtérítő költségtérítések kétszatornás finanszírozási rendszere működésének hiányában a költségtérítés az indokolt személyszállítási és pálya-üzemeltetési költségeket csak mintegy 55 százalékban fedezte. A működési fedezethez hiányzott mintegy 46,6 milliárd forint.

A részleges költségtérítés miatt a hosszúlejáratú kötelezettségek 65,1 milliárd forinttal növekedtek 2002-höz viszonyítva, melyből 35,3 milliárd forint a beruházási hitelek felvételével kapcsolatos növekmény, 23,5 milliárd forint pedig az állami garanciavállalás mellett felvett forgóeszközpótló hitel. Az állami kezességvállalással felvenni tervezett 29,5 milliárd forint működési hitelből 15,5 milliárd forint felvételére csak augusztusban kerülhetett sor, a további 14 milliárd forint hitel felvétele 2004-re húzódott át. Ennek következtében újabb hitelek felvételére illetve a lejáró hitelek egy részének meghosszabbítására kényszerült a társaság. 2003-ban a hosszú lejáratú kötelezettségekből számított eladósodottsági mutató 31,4 százalékra emelkedett a 2002. év végi 7,3 százalékról.

Közlemény

A SPEDEXPO Nemzetközi Logisztikai, Fuvarozási és Haszongépjármű Szakkiállítás az eredetileg meghirdetett 2004. június 9–11-ei időpontban nem kerül megrendezésre. Ezt a döntést azért kellett meghoznunk, mert a szervezés során tapasztalt piaci helyzetet elemezve nem láttuk biztosítottak, hogy a 12. SPEDEXPO méltó folytatása lenne az előző rendezvényeinknek. Fontosnak érezzük, hogy a SPEDEXPO változatlanul a szakma legjelentősebb marketingforumát jelentse, ezért tárgyalásokat folytatva az érdekeltekkel, a SPEDEXPO szakkiállítást új időpontban, 2005 tavaszán rendezzük meg.

A pontos időpontot a további egyeztetések után közöljük.

Braun József
üzgyvezető igazgató



Az üzleti eredmény 7 milliárd forinttal javította a cash pozíciót, az egyszeri tételek hatása nélkül. A 2002-ben megvalósult mintegy 121 milliárdos szanalás a MÁV Rt. pénzügyi helyzetét csak átmenetileg javította, 2003-ban a hosszú lejáratú kötelezettségekből számított eladósodottsági mutató 31,4 százalékra emelkedett 2002 év végi 7,3 százalékról.

A MÁV Rt. 2004-ben is hangsúlyt fektet a költség racionalizálásra, a hatékonyságjavítást szolgáló lépésekre, eredményekre. Az előirányzott befolyásolható költségek 5,1 milliárd forinttal alacsonyabbak, mint a tavalyi bázis. A hatékonyságjavulás hozzájárul a bérfejlesztéshez és a reformprémium többletének előteremtéséhez.

Az eredményeket a külső környezet, a piaci helyzet alakulása is nagyban befolyásolta. A társaság működési környezetében bekövetkezett változások közül kiemelendők az év eleji jogszabály-változások. A MÁV Rt. gazdálkodását az új jogszabályok, illetve szabályozás-változások (például környezetterhelési díj bevezetése, közbeszerzési törvény változása, ÁFA törvény módosulása stb.) közül legérzékenyebben az ÁFA visszaigénylési szabályok módosítása érinti, amely az adóalapot nem képező költségvetési támogatásokra jutó igénybe vett beszerzések és szol-

gáltatások, illetve az egyes termékbeszerzésekhez kapott támogatások esetében nem teszi lehetővé az ÁFA visszaigénylését.

Az anyagjellegű ráfordítások terve 3,1 milliárd forint, amely reálértéken számolva a 2003 évnek 96,9 százaléka. A költség alakulás szempontjából a tervezett mintegy 3700 fős létszám optimalizáláshoz kapcsolódó végkielégítés, korengedményes nyugdíjazás 6,7 milliárd forint egyszeri többlet költséget okoz, ebből 2 milliárd forintot az állami támogatás biztosít. A vasúttársaságot terhelő 4,7 milliárd forintra 2003-ban céltartalékot képeztek.

Az EU csatlakozás után kiemelt jelentőségű célkitűzés a környezetbarát vasúti szállítás hazai piaci részarányának megőrzése, valamint a versenyképesség javítása. Az áru fuvarozás területén a forgalom növekedését célozza meg a MÁV, amelyben jelentős tényező a belföldi forgalmat kitevő autópálya-építésekhez szállított építési anyag vasúton szállítása. A személyszállítási teljesítményeknél szerény növekedést szeretne elérni a társaság. Az első negyedévben az élénkülő gazdaság kedvezett az áru fuvarozásnak. Az elszállított 8,4 millió tonna, a tavalyi év hasonló időszakának teljesítményét 16,6 százalékkal meghaladta. Nőtt az átlagos fuvarozási távolság is, valamint az

áru tonna-kilométer teljesítménye. Az áru fuvarozási teljesítmények várhatóan alatta maradnak a célkitűzéseknek, az üzletág mintegy 700 ezer tonnás kiesést prognosztizál. Ennek oka bizonyos építőanyag-szállítások 2005-re való áthúzódnása, bányabezárás miatti szénszállítás csökkenése, cukorgyárak kevesebb igénye, valamint a kőolaj-származékoknál a várt forgalomnövekedés elmaradása. A vasúttársaság mindenesetre arra törekszik, hogy a fuvarkieséseket többlet fuvarok vállalásával mérsékelni tudja. Így például az új Ro-La forgalom beindulásából, új gabonapiaci szállításokból és az acélárak szállításának szinten tartásából származhatnak bevételek.

A személyszállítás területén az év elején folytatódott a vasúton utazók számának csökkenése. Az első három hónapban elszállított 37,6 millió utas 1,4 százalékkal kevesebb a tavalyinál, s 2,7 százalékkal a tervezettnél. A személyszállításnál szintén elmaradás várható: 3,7 millió fős tervhez viszonyított utasszám csökkenéssel kell számolni. Ebben szerepet játszik az üzletpolitikai kedvezményeket igénybe vevők számának visszaesése. A személyszállító vonatok közlekedését az igénybe vehető vasúti járműpark biztosította. Nehézséget főleg az okozott, hogy a Bz-motorkocsik gyakrabban hibásodtak meg, a beérkezett orosz motorkocsiknál pedig konstrukciós hiba jelentkezett.

Az üzletágak üzleti tevékenységét jellemző értékesítési árbevételek kedvezően alakultak, a 46,1 milliárd forintos nettó árbevétel 0,7 milliárd forinttal kedvezőbb a tervezettnél. Bevétel többletet az áru fuvarozás realizált, az első háromhavi fuvardíj bevétel 1,2 milliárd forinttal magasabb lett. Ezt főként a tranzitforgalom kedvező alakulása eredményezte.

A Kormány jóváhagyta a 2004. évi állami kezességvállalású – összesen 59,5 milliárd forint összegű – hitelek felvételét. A 40 milliárd forint működési hitel és a 12,87 milliárd forint beruházási hitel pályázata kiírásra került, az EUROFIMA hitel felvételének tervezett időpontja október. Az ajánlatok beadási határideje május 28-a. A szerződés kötés folyamata a PM és a GKM részvételével optimális esetben legálább egy hónap, így a MÁV Rt. 2004 évi finanszírozásának biztosításában meghatározó 40 milliárd forint hitelkeret, legkorábban júliusban áll a vasúttársaság rendelkezésére.

A magyarországi hálózat regionális központtá fejlődhet

Közel hétmilliárdos az árbevétel

A nem túl kedvező piaci körülmények ellenére is egynegyedével növelte forgalmát a TNT Express Worldwide Hungary Kft. 2003-ban. Európa vezető expressz-szállító cége az elmúlt év folyamán 6,92 milliárd forintos árbevételt ért el, amely 23,8 százalékkal több, mint 2002-ben. „Kiváló eredményünk nagyrészt annak tudható be, hogy jelentős mértékben sikerült bővíteni ügyfélbázisunkat, elsősorban a kis- és középvállalatok körében” – vonta meg az elmúlt év mérlegét ifj. Járosi Márton ügyvezető igazgató a cég sajtótájékoztatóján.

A mind a légi, mind pedig a közúti időérzékeny szállítások területén tevékenykedő hollandiai központú nemzetközi vállalat az EU-bővítés következtében középtávon már jelentős felendülésre számít. A csatlakozás nyomán élénkülő forgalomra alapozva a TNT eddig 11 millió eurót investált közép-kelet-európai hálózatának fejlesztésébe, ennek közel harmadát a tavaly megnyitott új budapesti logisztikai bázis kiépítésére fordították.



Ifj. Járosi Márton

A mintegy 420 főt foglalkoztató TNT számára a nemzetgazdasági folyamatok 2003-ban nem alakultak túl kedvezően. A GDP-növekedés lassulása komoly kihívás elé állította a céget, amely az üzleti célú felhasználók közötti expressz-szállítás területén piacvezető. A nehézségeket a szolgáltatás bővítésével is ellensúlyozták, így például tavaly indult el a Szerbiába irányuló közvetlen közúti expressz-szállítás, illetve a temesvári légi járat. A fejlődés jól tükröződik a járműpark bővülésében is, amely ez év májusára közel 40 százalékkal 92 egységre nőtt.

Új szolgáltatásokat, szélesebb választékot vezettek be (például a tranzit-idők területén), s ez javította az ügyfél-elégedettségi és minőségi mutatókat. „Jó jel a magyar gazdaság számára, hogy egyre aktívabbak a kis- és középvállalatok, s ez számunkra is új, egyre bővülő piaci szegmenst biztosít” – mondta el ifj. Járosi Márton.

A jövőre nézve egyre jobban kirajzolódik, hogy Budapest, illetve Magyarország a TNT-hálózatán belül egyfajta regionális központ szerepet tölthet be, mégpedig az Európai Unióból a balkáni országok felé indított időérzékeny küldemények szállítása területén.

A 2004-es évet illetően a TNT menedzsmentje bizakodó, az év eleje óta tartó folyamatok arra utalnak, hogy a piac bővülésének üteme gyorsul majd. Ennek megfelelően az idei évre is jelentős mértékű beruházásokat terveznek összesen 576 millió forint értékben. Elsősorban a létesítmények bővítésére és az informatikai hálózat fejlesztésére kívánnak nagyobb összeget fordítani.

A TNT továbbra is élenjáró az iparágban a legmodernebb, ügyfélbarát, könnyen kezelhető informatikai felhasználások és az IT-biztonság területén. 2003-ban vezették be ExpressShipper elnevezésű szoftverüket, amely az ExpressManager rendszer legújabb tagjaként kifejezetten a kis- és közepes méretű vállalatok számára készült. A TNT honlapjáról – amelyen most már magyar nyelven is minden információ megtalálható – ingyenesen letölthető program jelentősen egyszerűsíti az ügyfelek számára küldemények feladását és követését.



„A TNT számára nagyon fontos, hogy ügyfelei minél egyszerűbben és gyorsabban vehessék igénybe szolgáltatásait. Erre az egyik legkézenfekvőbb eszköz az internet” – mondta el az ügyvezető igazgató. A világhálón bonyolítható ügyintézés nagymértékben megkönnyíti az ExpressManager telepíthető változata, amelyet azonban elsősorban a nagyobb cégek igényeire szabták, míg az ExpressShipper kifejezetten a kis- és közepes méretű vállalatok számára készült.

A közeljövőben jelenik meg az ExpressShipper internetes változata, a myTNT, amely már automatikus internetes adatküldésre, illetve futárrendelésre is alkalmas lesz.

Nemrégiben indította el a TNT *Clinical Express* nevű új szolgáltatását, amellyel a gyógyszeripar számára nélkülözhetetlen laboratóriumi minták szállítása területén három éven belül világszerte kíván válni. A szolgáltatás lényege, hogy a TNT a világ bármely eldugott sarkából vállalja a kisterjedelmű, hűtést igénylő küldemények eljuttatását.

A *Clinical Express* elsősorban azt a célt szolgálja, hogy a nagy népességű

fejlődő országok, például Oroszország, India vagy Kína orvosai által végzett gyógyszereszt-eredmények is megjelenhessenek a kutatásfejlesztésben. A népesség nagy részét ezekben az országokban korábban másfajta gyógyszerekkel kezelték, így a tesztek során igen megbízható eredményekre lehet számítani. Mindehhez azonban fejlett logisztikai eljárásokra van szükség, hiszen a mintáknak meghatározott körülmények között, rövid időn belül el kell jutniuk a központi laboratóriumokba.

Természetesen továbbra is kiemelt cél, hogy a tranzitidők valamennyi szolgáltatási területen javuljanak, így a megrendelők nagy biztonsággal választhatják ki a számukra legmegfelelőbb szállítási változatot. Alapot ad ehhez a nemzetközi légihálózat és -flotta folyamatos bővítése. Másrészt a közúti szállítás is gyorsul, ami az EU-csatlakozásnak, a járműpark és a hálózat fejlesztésének köszönhető. Magyarországra különösen az – idén május közepétől működő – európai Észak–Dél tengely kiépítése hoz pozitív változásokat.

A TNT Express Worldwide Hungary Kft. az amszterdami tőzsdén jegy-

zett TPG-csoport leányvállalata. Az évről évre töretlen fejlődést felmutató vállalatcsoport a holland posta és a korábbi TNT egyesülésével jött létre, s három üzletágban: postai, expresszszállítási és logisztikai piacon tevékenykedik.

A TPG (TNT Post Group) 2003-ban 11,866 milliárd eurós (3107 milliárd forint) árbevételét könyvelhetett el, a csoport adózás előtti nyeresége 767 millió eurót tett ki. Az expressz üzletág – ehhez tartozik a TNT Express Worldwide Hungary Kft. is – a konszern legnagyobb divíziója, amely az elmúlt esztendőben 4,251 milliárd eurós árbevételért el. Az üzletág üzemi eredménye 12,2 százalékkal 276 millió euróra javult.

A TNT Európa egyetlen integrált légi és közúti hálózattal is rendelkező szállítója, cégei az egész világon 43 repülőgépet és közel 20 ezer közúti járművet üzemeltetnek, amelyek 836 elosztó- és átrakóközpont érintésével juttatják célba a küldeményeket. A TNT Express 2003-ban több mint 170 millió küldeményt kézbesített, ezek összsúlya 3,2 millió tonna volt.

A Trieszti Kikötő jobb kapcsolatokra törekszik

Magyarország: a keleti kapu

Az észak-olasz Friuli-Venezia Giulia Tartomány és érintett cégei május 19-én Budapesten, a Hilton West End szállodában mutatkoztak be a „Multimodális logisztikai rendszerek” című konferencián. A Trieszti Kikötő (melynek vezetésében a közelmúltban változás állt be: a kormánybiztos dr. Vincenzo Mucci lett) is a résztvevő, magyar partnereket kereső cégek között szerepelt. Az Olasz Külkereskedelmi Intézet (I.C.E.) által szervezett és az olasz szakminisztérium, valamint a tartomány és a Trieszti Kereskedelmi Kamara támogatásával zajlott rendezvény alkalmából készítettünk interjút Edo Tagliapietrával (49), a Trieszti Kikötő kereskedelmi és marketing igazgatóságának igazgatójával.

– Mivel foglalkozik az Ön által vezetett igazgatóság?

– A Trieszti Kikötő első munkahelyem: 22 esztendőn át a műszaki igazgatóságon dolgoztam, s az utóbbi időben lettem a kereskedelmi és marketing igazgatóság vezetője. Fő feladatunk elősegíteni a Trieszti Kikötő forgalmának a növelését. Támogatjuk a speditőröket, a kikötőben tevékenykedő szervezeteket, a terminálokat működtető cégeket. Mi vagyunk az összekötő kapocs köztük és azok között, akik a trieszti kikötő szolgáltatásait használni kívánják. A kereskedelmi és marketing igazgatóság felügyeli a kikötői tulajdonrészű vegyes vállalatokat is.

– Milyen forgalmat ért el tavaly a kikötő, s idén milyen teljesítményre számítanak?

– 2003-ban a konténerterminálon csökkenő jellegű volt a forgalom, az idei első négy hónapban azonban kezdjük behozni a lemaradást. Remélhetően év végéig pozitív eredményt érünk el. A Trieszti Kikötő összteljesítménye évek óta azonos szinten mozog. Ezen belül nőtt a Ro-Ro forgalom: Trieszt a tengeri autószátráda végpontjaként Görögországgal, Törökországgal és Albániával épített ki ilyen jellegű kapcsolatokat.

– Mekkora részt képvisel a kikötő forgalmában a magyarországi irányú áruforgalom?

– A magyar forgalom eddig elenyésző arányú volt a kikötő összteljesít-

ményében. Ezért döntöttünk úgy – Magyarország EU-taggá válásakor –, hogy visszaszerezzük a magyar piacot, ami korábban a mienk volt. Az Európai Unió keleti kapuja lett Magyarország, s szeretnénk ennek a pozíciónak előnyeit mi is élvezni.

– Hogyan kívánják ezt elérni?

– Elhatároztuk, hogy még idén elindítunk egy irányvonatot a Trieszti Kikötő és Magyarország között. Ehhez először az útvonal-kijelölésen, a vonat önköltségének tisztázásán és a tranzit-idő meghatározásán kell túljutnunk. Ezek birtokában lehet felmérni a piaci igényeket, s a közlekedtetés gyakoriságát eldönteni. Más relációkban az eleinte heti egyszeri, később sűrűbb menetrendszerinti járat már bevált, de a döntést a piac diktálja majd. Nem titok, hogy vannak nehézségeink az előkészítésben: nem könnyű versenyképes díjakat kapni a vasúttársaságoktól. A gyakorlati szervező munkát az Alpe-Adria logisztikai és intermodális szolgáltató cég végzi, amely egyharmad részt a Trieszti Kikötő tulajdonában van, s a másik két tulajdonosa (ugyancsak egyharmad/egyharmad arányban) Friulia-Venezia Giulia Tartomány és az Olasz Vasút cargo részlege. Tisztában vagyunk azzal, hogy egy irányvonal indítása aldozatokkal jár az elején, amelyekkel a múltban szembenéztünk. Az alapötlet a konténeres vonat volt, de a mai információink szerint ez lehet vegyes vonat is, egyéb vagonokkal. A magyar Chemol Logistics cég (és más

társaságok is) már jelezte, hogy visszárut is biztosítana erre az irányvonatra.

– A Trieszti Kikötőből nagy munkák híre érkezik. Mi történik most ott, az Adria partján?

– Egy 30 millió eurós technológiai beruházás zajlik éppen a kikötőben, melynek keretében a régi konténerrakodó darukat áthelyezzük, s helyettük 4 új darut vásárolunk 25 millió euróért. E beruházás azért szükséges, mert az Evergreen – Lloyd Triestino hajóstársaság európai központját a Porto Vecchióba telepítette, s a távol-keleti hajóit áterelte Triesztbe. A móló mellett, ahova az új darukat telepítjük, nagyobb a merülési mélység, s itt lehet fogadni ezeket a hatalmas óceánjáró hajókat. Egy másik fontos hajóstársaság, az MSC – amely szintén távol-keleti fuvarokat bonyolít – is Triesztet választotta. A konténer-terminálunkat üzemeltető TICT szlovén-olasz cégbe néhány hónapja belépett a TO Delta logisztikai társaság, amely a Lloyd Triestino (ennek fő tulajdonosa Maneschi úr, a Lloyd Triestino elnöke) operatív cége. A szindikátusi megállapodás szerint másfél éven belül a TO Delta a TICT többségi tulajdonosává válhat. A Trieszti Kikötő korszerűsítése tehát a nagy hajóstársaságok érdeke!

– Mólóbővítésről is hallani lehet...

– Eredetileg a tervekben az 5. és a 6. móló összekötése szerepelt, de azóta átértékeltek a helyzetet (a számítások szerint nem gazdaságos a kivitelezése), s ezzel a tervvel felhagytunk. Most úgy látjuk, hogy a Trieszti Kikötő fejlődését jobban szolgálja egy Logisztikai Platform létrehozása. A konkrét tervek elkészültek: 250 millió eurós beruházás keretében 250 ezer négyzetméteres kikötői területbővítést hajtunk végre, s ebből 140 ezer négyzetmétert a tenger-től veszünk el. Ez a terv része egy olasz törvénynek, amely a fő nemzeti beruházási érdekeket rögzíti (a Trieszti Kikötő Logisztikai Platformja ugyanolyan prioritást élvez, mint a Szicíliaba átvezető híd megépítése). Ezzel párhuzamosan tervezzük a kikötő szervezétének megújítását is.

Bárány Tibor

Duna Televízió, 2004. július 9., 16.30 óra

VEZÉRÁLDÓZAT

Dokumentumfilm Sipos István életéről

Sipos István, a MÁV néhai vezérigazgatója valamivel több mint 5 esztendeje, a legnehezebb sztrájk közben, munkahelyén hunyt el. Nádasy László és Rákos József dokumentumfilmjében családtagok, barátok, kollégák

idéznek fel a ma már legendás vezető életútját a kisváradai szülőhelytől a záhonyi hőskoron át a legnagyobb magyar cég vezetői posztjáig. A vasutasnapon látható film emléket állít a vasúti reformok újkori úttörőjének.

TÁMOGATÓK:



SZERENCSEJÁTÉK RT.

MÁV Rt.

Gazdasági és Közlekedési Minisztérium

BILK Kombiterminál Rt.

Hungarokombi Kft.

Raaberfreight Kft.

NAVIGÁTOR

TÁMOGATÓINK

Gazdasági és Közlekedési Minisztérium,

Magyar Szállítmányozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége,

MÁV Rt., Mased Rt., Eurosped Rt., Raabersped, Delog Kft.,

Chemol Logistics, Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Rt.,

Bombardier Transportation Hungary Kft., Raaberfreight Kft.,

Milos Spedició Kft., Hödlmayr Hungária Logistics Kft.,

Pannoncont Kft., Waberer's-csoport, Frans Maas Hungária,

Dunaferr Portolan, BILK Kombiterminál Rt.

Vegyesbizottsági ülések

Győrben került megrendezésre a Magyar-Német és a Magyar-Holland Hajózási Vegyes Bizottság ülése. Az ülések kiemelt témája volt az egyezmények jövője, a viszonylatonkénti áruforgalom elemzése, az egyezmények határozmányainak betartása, különös tekintettel a 3. országos ill. 3. lobogós forgalomra, a dunai vízi út közös érdekű fejlesztési lehetőségei EU projektek alapján, a magyar lobogós hajók közlekedési jogainak változása az EU csatlakozás után.

A találkozón egyöntetű döntés született arról, hogy a korábbi jelzésekkel ellentétben Magyarország EU taggá válásával nem szűnnek meg a tárgybeli Hajózási Egyezmények, viszont az EU előírásokkal harmonizálásra kerülnek. Tárgyalanná válnak az EU normákkal ellentétes pontok, illetve azok, amelyek EU tagságunkkal az egyezménytől függetlenül teljesítésre kerülnek, így például a kölcsönös kikötő és vízi úthasználat szabályozása, piaci kvóta megállapítás, hajózási, kikötői illetékek diszkriminációmentessége, a hajófelszerelések és anyagok vámmentessége, a személyzet és családtagjai külföldi tartózkodásának szabályozása, fuvartarifák, közlekedési jogokra, a harmadik országos illetve lobogós forgalomra vonatkozó korlátozások (engedélyezési eljárások) stb. Az EU előírásokkal harmonizálva továbbra is érvényben maradnak az egyezmények azon pontjai, melyek a két ország közötti belvízi forgalmat az EU biztosította lehetőségeken túl elősegítik, de azzal nem ellentétesek, így például a hajóbizonyítványok és hajóképesítések kölcsönös elismerésére, a vegyes bizottságok feladataira, hatósági eljárásokra, sporthajók vízi út használatára vonatkozó szabályok stb.

Mindkét ülésen nyitott kérdésként merült fel a Belgrádi Egyezmény és az EU piacvédelmi szabályozás közötti ellentét illetve a prioritás kérdése. A Belgrádi Egyezmény alapján az uniós értelmezés szerint a Dunán bárki számára szabad az áruszállítás, míg a dunai értelmezés szerint csak a közlekedés.

Az EU bővítéssel konfrontálódik az EU piacvédelmi szabályozás (mely az EU belső piacon való fuvarozás jogát az EU tagállamoknak vindikálja) a Belgrádi Egyezménnyel. A harmadik lobogós engedélykötelezettség megszűnésével a Belgrádi Egyezmény uniós értelmezését alkalmazva egy EU-n kívüli ország hajója szabadon szállíthatna magyar-osztrák ill. magyar-német dunai viszonylatokban, ez azonban EU kabotázs, azaz ellentétes az EU piacvédelmi szabályozással.

Előzetes információk szerint a dunai térségre kivételesen nem kerül az EU piacvédelmi szabályozás alkalmazásra. Ez nemcsak a magyar, de más EU-tag fuvarozóknak is jelentős piaci hátrányt jelentene, hiszen míg piacunkat felszabadítjuk, más dunai viszonylatokban (például a magyar-román forgalomban) a harmadik lobogós kötelezettségek érvényben maradnak.

Egységes érdekképviselő a magyar hajózásban

A napokban került bejegyzésre a Magyar Hajózási Országos Szövetség (MaHOSz). Alapító tagjai a Belvízi Fuvarozók Szakmai Szövetsége, a Személyhajósok Szövetsége, a Balatoni Hajósok Egyesülete, a Magyar Rádióamatőr és Kommunikációs Egyesület és a Vadkacsa Víziflotta Egyesület.

A szövetség célja és feladata, hogy – jövedelemszerzési cél nélkül – elsődlegesen képviselje a magyar hajózás minden szereplőjének érdekét a törvény-előkészítés, a jogalkalmazás területén. Újszerű feladata az egyre inkább növekvő jelentőségű nemzetközi kapcsolatokban is képviselni a magyar hajózás ügyét.

A hajózásban érdekelt szövetségek, egyesületek közös fórumba tömörítésével megnyílik a lehetőség a magyar közlekedéspolitikában mostohagyermekként kezelt belvízi hajózás koncentrált érdekképviselőre, támogatottságának növelésére a szakmai és politikai lobbyszakoszközeivel. A MaHOSz várja a szakmai szervezetek érdeklődését, tevékenységéről a 06 (20) 944-3558-as telefonszámon ad közérdekű felvilágosítást.

Hajózási szakértői iroda alakult

Míg a nyugat-európai víziút-rendszeren működő hajózási társaságok munkáját számos kiváló szakértői iroda támogatja, addig a Dunán és mellékvízein viszonylag kevés az ismert és elismert szakértő. E piaci igényt kielégítendő alakult meg 2003. decemberében, bejegyzett szakértőkől a Rivus Hajózási Szakértői Iroda.

Az iroda célkitűzése alapján megfelelő szakmai, szakértői háttérrel biztosít ügyfelei részére a hajózáshoz kapcsolódó speciális szakterületeken, így rendelkezésre áll többek között nautikai, fuvarjogi, hajózási kereskedelmi, kikötői, műszaki kérdések, problémák felmerülése, illetve káresemények bekövetkezése esetén.

Igényt esetén az iroda a 06 (1) 237-1095-ös telefonszámon, illetve a rivus@rivus.hu e-mail címen részletes tájékoztatást ad tevékenységéről.

A hajózási rovatunk a
Fluvius Kft.
szakmai támogatásával
készült



Fuvardíjtükör

Az **ARA kikötőkben** a rakománykínálat és a fuvardíjak nem tartották magukat, műtrágya-, gabona-, és takarmányrakományok csak ritkán voltak, erőművi szén és montánárakat csökkenő fuvardíj mellett lehetett kötni. Egyedül a moseli, neckari és dunai rendeltetésű fuvardíjak nem csökkentek.

A **Majna-Duna csatornán** a Dunára szóló rakományok szinte teljes hiánya miatt a völgyemenő áruforgalom minimális volt.

Ausztriában a piac nyugat felé homokból, takarmányból, agrártermékekből, földből és acélból állt, kelet felé pedig műtrágyából. A fuvardíjak csökkentek, mivel az Al-Dunáról érkező szabad kapacitás is nyomást gyakorolt még a piacra.

Szlovákiában a szegényes árukínálatban vas, agrártermékek, projektrakományok, néhány konténer és műtrágya szerepelt. A kisebb részrakományokat és rövidebb utakat is hamar elvállalták. Bár a fuvardíjak a nagyobb spot mennyiségek miatt csökkentek, ennek ellenére mégis ismét emelkedni tudtak.

Magyarországon az agrárszektor stagnált, több feladó spontán bekapcsolódása miatt. Az acélszektor nem tudta kellőképpen ellátni a hajótérkínálatot, emiatt több üres hegymenő út is volt. A fuvardíj-színvonal a nagyobb spot mennyiségek miatt ismét csökkent.

Kirakó kikötő Berakó kikötő	ARA kikötő	Mannheim	Oberrhein	Ausztria	Szlovákia	Magyarország
ARA kikötő	–	4,30	8,00	14,00	17,00	18,50
Mannheim	4,00	–	3,70	10,50	14,00	–
Oberrhein	4,60	2,00	–	–	–	–
Ausztria	13,50	10,00	14,00	–	4,00	6,00
Szlovákia	18,00	14,00	17,00	–	–	5,50
Magyarország	21,50	17,50	22,00	6,00	4,75	–

Tíz plusz egy éve a magyar piacon

Abdán ünnepelt a Fliegl

Az egész történet úgy kezdődött, hogy 29 esztendővel ezelőtt az idősebb Josef Fliegl – aki eredetileg lakatos volt – gondolt egyet, s szakmai tudását, tehetségét felhasználva kisebb járműgyártó üzemet alapított a bajorországi Kastl-ban. Azóta hosszú idő telt el, s a kis üzemből vállalatcsoport jött létre, amely immár 26 országba exportálja termékeit. Abdán működik magyarországi leányvállalata, amely gyors fejlődést tudhat maga mögött. A Fliegl csoportnál ma már 450-en dolgoznak, s éves forgalmuk eléri a 83 millió eurót.

Abdán hatalmas ünnepséget rendeztek abból az alkalomból, hogy a Fliegl tíz plusz egy éve van jelen Abdán, ami nem éppen kerek szám, de nem baj, érdemes volt áttekinteni az eddigi eredményeket, s örülni a sikereknek. A több napos bemutatóra és mulatságra Németországból csaknem ezer kolléga, ügyfél, partner érkezett, s természetesen ott voltak a magyar munkatársak is. A találkozó amolyan népünnepéllé vált, amelyen a tulajdonos Fliegl család szinte minden tagja megjelent, bárhol is dolgoznak a világon. A pár napos mulatozást azonban kemény munka előzte meg, s az ünneplés után is ez várt az alkalmazottakra. A jó eredményekért ugyanis meg kell dolgozni, s lazítani csak egy-egy ilyen jelesebb alkalommal lehet. Mindenesetre érdekes adalék ehhez, hogy az ifjabb Josef Fliegl, aki az abdai gyáregységet irányítja, maga is az üzem területén él családjával, s a munkatársak szerint elsőként kezd el dolgozni, s többnyire utolsóként fejezi be azt. Ráadásul mindenféle munkát elvégez, azaz ha kell,

targoncázik, szerel, vagy az irodában tárgyal, irányít.

De térjünk vissza az idősebb Josef Flieglre, a cégalapítóra, akinek egyébiránt öt gyereke van, s mindannyian a cégcsoportnál töltenek be vezető tisztséget. Beszélük, hogy amikor a Fliegl gyár 1993-ban Abdán megvásárolta az akkori Mezőgépet, az idősebb Josef Fliegl rábökött egyik gyerekére, Josef-re, hogy márpedig ő lesz Abdán a cég irányítója, s úgy lett. Az ifjabb Josef nagy lendülettel látott munkához, s a rendteremtéshez, mivel előzőleg bizonyos lazaság uralkodott az üzemben, ami a német munkastílusnak nem felelt meg. Ezt eleinte zokon vették a magyarok, de később kölcsönösen elfogadták egymást, s a közösen elért sikerek önmagukért beszélnek. A fiatal Josef egészen jól megtanult magyarul, ami lényeges abból a szempontból, hogy ilyen értelemben is szót értsen a magyarokkal.

A Fliegl csoport jelenleg nyolc országban van közvetlenül jelen: Németországban, Magyarországon, Ausztriá-

ban, Szlovákiában, Csehországban, Spanyolországban, Ukrajnában és Portugáliában. Alkalmazottainak száma 450, ebből 250-en Abdán dolgoznak. A négy gyáregység közül három Németországban (Kastl, Triptis és Töging), egy pedig Abdán üzemel. A többi országban értékesítési képviseltek és cégmegbízottak tevékenykednek. A cégcsoport forgalma 83 millió euró volt 2003-ban: ebből Kastlban és Tögingben mintegy 23, Triptisben 33 és Abdán 17 millió eurót értek el. Az egyéb forgalmat a többi országban produkálták. A Triptisben lévő gyárat 1991-ben, a Tögingben található 1996-ban alapították. A Kastl-ban lévő Agro-Centert 1999-ben nyitották meg. Az Agro-Center termékei között a mezőgazdasági termékek óriási választéka található. Így például nagy hidraulika raktár, hidraulikus részegységek, a járműgyártáshoz szükséges alkatrészek, tengely- és gumiraktár. Tögingben egyebek mellett hígtrágya-gyártáshoz szükséges tartálykocsikat, csigás terítőkocsikat, billentős pótkocsikat, talajművelő eszközöket, bálabontókat és villástargoncákat készítenek. Triptisben mélyrakterű szállítójárműveket, konténeralvázakat, billentős járműveket, platós pótkocsikat és felépítményeket gyártanak.

A Fliegl csoport folyamatosan nagy hangsúlyt fektet a beruházásokra, ami a jövő záloga, s aminek terjeszkedésüket köszönhetik. Tavaly összesen 6,8 millió eurót fordítottak erre a célra, s ebből a pénzből a legnagyobb összeg – 2,5 millió euró – az abdai gyáregységnek jutott. Ifjabb Josef Fliegl úgy véli, hogy a haszonjármű- és a mezőgazdasági területeken már évek óta esedékes volt a beruházás. A cégcsoport stratégiája, hogy Európa valamennyi fontos országában erősítsék a helyi értékesítést. Jelentős szerepet játszik az innováció, amit jelez, hogy az alkalmazottak több mint 5 százaléka a kutatás és az egyedi, ügyfélközpontú fejlesztések területén dolgozik. Ők többnyire mérnökök, akiknek az a dolguk, hogy fejlesszenek. Abdán is dolgoznak fejlesztők, akik komoly eredményeket tudnak felmutatni. A minőség állandó javítása a cég alapfilozófiájához tartozik, hiszen minőség nélkül nincsen jövő. Ab-



dán például kifejlesztették azt a billentős, acélvázás tehergépjárművet, amely 5,4 tonnát nyom, miközben a konkurenciánál átlagosan 6,2-6,5 tonna az önsúly. Ez nem mindegy, hiszen lényeges, hogy a jármű egyszerre mekkora rakományt képes elszállítani.

Abdán 1955 óta gyártanak és javítanak mezőgazdasági gépeket, s a nyolcvanas évek kezdete óta készítenek részegységeket és késztermékeket neves nyugat-európai cégeknek. Az abdai gyár 1984-ben kapta meg az első megbízást a Fliegl-től, ami a „Mischmeister” betonkeverő gyártása volt. A politikai rendszer megváltozása után nyílt lehetőség arra, hogy a Fliegl csoport 1993-ban megvásárolhatta az abdai gyárat. Legfőbb cél akkor az volt, hogy a német anyacégnek szállítsanak alkatrészeket, illetve fejlesszék a műhelyt. Kezdetben 32-en dolgoztak a gyárban, jelenleg 245 munkatársat alkalmaznak három műszakban. A rendkívül nagy gyártókapacitás teszi lehetővé, hogy a Fliegl csoport abdai gyára a kelet-európai piacok felé irányuló terjeszkedés kapujává váljon. Abdáról jó néhány országba exportálnak különféle termékeket: a legtöbbet – 55 százalékot – Németországba, öt követi Szlovákia 18, Románia 11, Csehország 7, Bulgária 4, Ukrajna 3 százalékkal. A termékcsoportok közül Triptisbe küldik a legtöbb alkatrészt, de jelentős a pótkocsik és a „Mischmeister” betonkeverők gyártása is. A folyamatos fejlődés eredményeképpen Abdán évről évre dinamikusan nő a forgalom. Évente átlagosan 15 százalékos bővülést könyvelhettek el, de tavaly például 30 százalékkal emelkedett a forgalom. 1994-ben még csak 1,4 millió eurós forgalmat értek el, idén viszont már 18 millió euróra számítanak. Mindez annak is köszönhető, hogy az eltelt 11 esztendő alatt összesen 14 millió euró értékű beruházást valósítottak meg az abdai gyárban.

Ifjabb Josef Fliegl a jövőt abban látja, hogy alapvetően továbbra is a német anyacégnek szállítanak be termékeket, de emellett az értékesítést is fejleszteni akarják. Nemcsak a magyar piacon, hanem az egész régióban erősíteni akarják pozícióikat, mert Abda a központ. Idén legalább 25 százalékkal kívánják növelni a belföldi értékesítést egyebek mellett azért, hogy bővítsék a szervizhálózatot. A terjeszkedésre jó alapot nyújt az abdai gyár, ahol olyan magasan kvalifikált alkalmazottak dolgoznak, akik képesek az ügyfelek minden igényét gyorsan és színvonalasan kiszolgálni.

Csarnai Attila



Kedvezményes előfizetési akció

MAGYAR KÖZLEKEDÉS:

- a szakma mértékadó hetilapja
- közlekedéspolitikai
- közút, vasút, hajózás,
légiközlekedés, logisztika,
szállítmányozás

NAVIGÁTOR:

- exkluzív gazdasági magazin
szállítmányozóknak,
fuvarozóknak
és logisztikai
menedzsereknek

Megrendelhető:

Magyar Közlekedési Kiadó Kft.
1081 Budapest, Köztársaság tér 3.
Telefon: 303-9391, fax: 210-5862

Lapterjesztő:
Slezák Gabriella

M E G R E N D E L É S

- | | |
|---|--------------|
| <input type="checkbox"/> Magyar Közlekedés | 10 000 Ft/év |
| <input type="checkbox"/> Navigátor | 5000 Ft/év |
| <input type="checkbox"/> Magyar Közlekedés és Navigátor | 14 000 Ft/év |

Az ár az áfát nem tartalmazza.

A megrendelő neve:

Cím:

Ügyintéző: Telefon: Fax:

Példányszám:

A megrendelés elküldhető levélben, illetve faxon is.

.....
aláírás
P. H.



PASSIONATE ABOUT YOU.

Napi három járat Budapest és Brüsszel között

További részletekről érdeklődjön irodáinkban :

Városi iroda : Budapest, 1052 Pesti Barnabás u. 4. IV.em. (Millennium Court)
Tel : 235-0710 - Fax : 266-1988 - E-mail : infohu@brusselsairlines.com - www.flySN.com
Reptéri iroda : Ferihegy 2B - Tel : 296-5248 - Fax : 296-5249

Fluvius
Hajózási és Szállítmányozási Kft.

Nemzetközi
belvízi fuvarozás
szállítmányozás
Logisztika

Mindenütt,
ahol hajók járnak!

1550 Budapest, Postafiók 36
Tel.: 06 1 237 11 00
Fax: 06 1 237 10 91
fluvius@fluvius.hu

***Elege van a rendszertelen fuvarokból?
Az alacsony díjakból?
A rosszul fizető cégekből?***

Mi egyikkel sem szolgálhatunk, azonban szeretnénk kibővíteni alvállalkozói körünket, akiknek folyamatos és állandó foglalkoztatást, valamint a járművek beszerzéséhez és fenntartásához szükséges háttérrel biztosítunk.

Amennyiben ön rendelkezik az EU-előírásoknak megfelelő kamionnal, vagy a jövőben szándékában áll beszerezni, a hozzá tartozó engedélyekkel, és szeretne egy megbízható cég partnere lenni, kérjük vegye fel velünk a kapcsolatot.

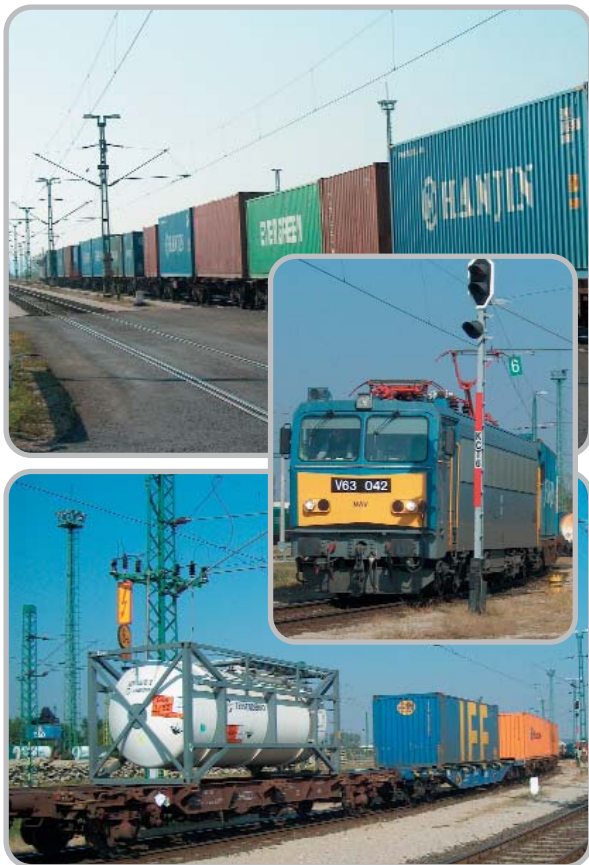
Jelentkezni lehet Újhelyi Imrénénel a (1) 347-2047-es telefonszámon.



PeroRota

www.superlastminute.hu
Utazás + élmény + szerelem

Regisztrációdnál az NG 08 kódot használd és már utazhatsz is!



„Pannoncont, az európai hálózattal rendelkező operátor – magyarországi képviselője”
Az Önök gyors és hatékony intermodális szolgáltató partnere

Internet alapú lehetőségek:

- helyfoglalás
- könyvelés
- futásfelügyelet/követés
- Európa 160 terminálja közötti közvetlen irányvonati összeköttetés
- Logisztikai és szolgáltatói tanácsadás

Mi itthon – otthon vagyunk, a „többi” pedig elérhető anyavállalatunkon keresztül:

www.icfonline.com

Vasúti kíséretlen kombináltfuvarozás, az Intercontainer-Interfrigo S.A. magyarországi ügynöke – a Pannoncont Kft.

pannoncont

1037 Budapest,

Montevideo u. 4.

1300 Budapest, Pf.: 149.

Tel.: 430 30 40

Fax: 436 79 80

Email: info@pannoncont.hu

www.pannoncont.hu

emex TRANSEMEX

EMEX NEMZETKÖZI SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI KFT.
BUDAPEST, HUNGARY TELEFON: +36 1 425-6000 FAX: +36 1 425-6001
E-MAIL: transemex@transemex.hu