

NAVIGÁTOR



**Uniós
előadás**

18. oldal



**Német
kikötők**

21. oldal



**GEFCO
fejlesztés**

33. oldal



**Horváth Zsolt Csaba,
az új közlekedési államtitkár**

A hűtöttáru disztribúció élvonalában.

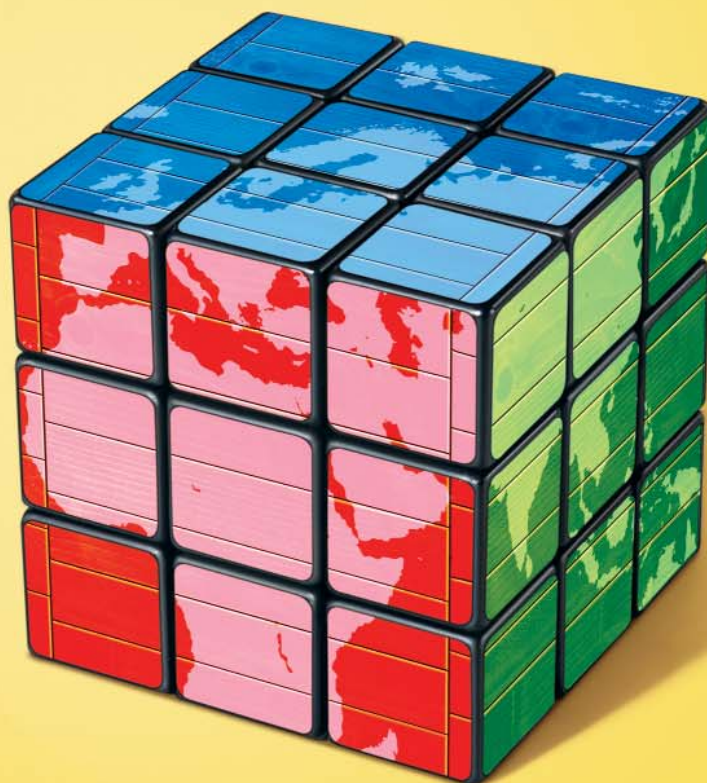
frissen, gyorsan, +biztonsággal

www.szemereytransport.hu



127. szám

Ára: 560 Ft



Több mint 75 célállomással van kapcsolatunk.

Hálózatunk több mint 75 célállomással teremt kapcsolatot, összeköti Európa távoli sarkait Ázsiával, a Közel-Kelettel, Afrikával, a Távol-Kelettel, Ausztráliával, Óceániával és Amerikával, sőt folyamatosan bővülő kapcsolataink még ezeken túli célokat is elérhetnek. Mi segítünk megoldani vállalatának szállítási gondjait. **Tőlünk többre számíthat**





Sínen vagyunk...

Vasúti szállítmányozás Európában Komplex logisztikai szolgáltatások

Raabersped GmbH
A-1050 Wien, Wiedner Hauptstraße 120 – 124
Tel.: +43 1 533 15 82 Fax: +43 1 535 04 37
E-mail: office@raabersped.at
www.raabersped.at

Raabersped Kft
H-1037 Budapest, Montevideo u. 4.
Tel: +36 1 430 85 00 Fax: +36 1 430 85 99
E-mail: raaber@raabersped.hu
www.raabersped.hu

NAVIGÁTOR

SZÁLLÍTMÁNYOZÓK ÉS FUVAROZÓK LAPJA

Főszerkesztő:

Kiss Pál

Lapszerkesztő:

Bárány Tibor
Kiss Györgyi

Szerkesztőség:

Bognár Mária
Csarnai Attila
Erdélyi László
Kiss Anikó
Rákos József
Varga Violetta

Szerkesztőbizottság:

Bognár Zsolt
Gelencsér Kálmán
Horváth Zsolt Csaba
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
ETP

A Magyar Közlekedési Kiadó tagja
az ETP kiadói csoportnak

Nyomdai előkészítés: Sprint Kft.

Design: www.consulex.hu

Nyomda: CEP Nyomdaipari Rt.

Felelős vezető:
Solti György vezérigazgató

HU- ISSN 1216-7142
127. megjelenés

TÁMOGATÓINK

Magyar Szállítmányozói
és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége,
MÁV Rt., MÁVTRANSSPED Kft.,
Raabersped, Delog Kft., Chemol Logistics,
Masped Rt.,
Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Rt.,
Bombardier Transportation Hungary Kft.,
Raaberfreight Kft.,
Milos Spedició Kft.,
Hödlmayr Hungária
Logistics Kft.,
Eurosped Rt., Pannoncont Kft.,
Waberer's Csoport, DeltaSped,
Dunaferr Portolan,
BILK Kombiterminál Rt.,
TimoCom GmbH, Bertrans Rt.,
Fluvius Kft., Emex Kft.,
Transforwarding Hungária Kft.,
Multiweb Kft.,
Budapest Airport Rt.,
Magyar Logisztikai Egyesület,
Magyarországi Logisztikai Szolgáltató
Központok Szövetsége

MAGYAR KÖZLEKEDÉSI KIADÓ

1134 Budapest, Klapka u. 6. Telefon: 349-2574, 350-0763. Fax: 210-5862

E-mail: magyarkozlekedes@w-mobil.hu

Hirdetésfelvétel és előfizetés a kiadóban

Hirdetési igazgató: Bándy Zsolt

Szerkesztőségi titkár: Slezák Gabriella



Kóka János:

Az új közlekedéspolitikáról

Kóka János gazdasági és közlekedési miniszter volt április 6-án a Nap-kele vendége. A televíziós interjúban

az új közlekedéspolitikáról, aktuális feladatokról és a vasúti hivatal szervezéséről nyilatkozott a miniszter. Nyilatkozatának közlekedéspolitikai részét összefoglalva, az alábbiakban közöljük.

– A vasútnál szembe kellett néznünk sok tíz éves problémával. Azzal a finanszírozási hiánnyal, azzal a strukturális probléma halmazzal, ami elvezetett odáig, hogy most több mint százmilliárdos adósság állomány, és egy folyamatosan termelődő, évente sok tízmilliárdos veszteség mellett kell a vasutat üzemeltetni, ráadásul még csak nem is az utazók megelégedésére, hiszen meglehetősen szolid, vagy szerény minőségű szolgáltatást tudunk csak ezért a pénzért is adni. Súlyos változásokra van tehát szükség. A struktúrát kell megváltoztatni. Ma a vasúton belül egy hatalmas nagy – takarékosnak semmiféleképpen nem nevezhető – szervezetben működik a hatóság, a jogalkotó, a jogalkalmazó, a személyszállítás, az áruszállítás, az ellenőrzés. Ezt meg kell változtatni. Az elmúlt három hónapban – őszintén mondom – több történet ebben a vonatkozásban, mint az elmúlt években összesen. A vasúti hivatal felállítását megkezdtük, amely ellenőrizni fogja azt a folyamatot, amin végig kell, hogy menjen a vasút, mint hálózatos üzletág.

A miniszteri megbízottam kapott irodát, nyilvánvalóan a vasúton belül kellett először kialakítani azt a szervezetet, amelynek a feladata az lesz, hogy a vasút megváltoztatásán dolgozzon, és ezt felügyelje. Ez nem egyszerű. A szervezet később külön hatóságként fog működni, és semmiféle köze nem lesz a vasúthoz. Ez fogja végigvezetni a vasutat azon az úton, ahol végül az Európai Unió elvárásainak megfelelően fog működni. Végig kell csinálnunk. Azért kell végig csinálnunk, mert nem elég, hogy ebben az évben megakadályozzuk a vasút csődjét. Senki nem fog bennünket megdicsérni azért, mert nem lehetetlenül el pénzügyileg a MÁV Rt. Viszont egy XXI. századi modern, versenyképes vasutat is kell építeni.

Ezért van szükség arra, hogy szembenézzünk ezekkel a kérdésekkel, a politikusoknak és a választóinknak mondjuk el, hogy mi a helyzet, és ezekre a helyzetekre, ezekre a kihívásokra milyen válaszokat tudunk adni. Egy világos programot fogunk végrehajtani, aminek az eredménye az lesz, hogy egy versenyképesebb áruszállítással, egy jobb minőségű személyszállítással találkoznak majd az utasok, s ez nagy krízist nem fog okozni. De van a társadalomban néhány olyan kihívás, van a politikusok előtt nagyon sok olyan feladat, aminek az ára az magas, adott esetben a választók. De ezeket ki kell mondanunk, és nem nézhetjük többé, hogy hogyan mállik szét, hogyan omlik szét az a sok jó elképzelés, amit megfogalmazunk. A legutóbbi beszélgetésem *Demszky Gáborral* a Budapesti Közlekedési Szövetségről szólt. Tizenhárom éve egyetlen politikai irányzat sem tudta Budapest elővárosi közlekedését megoldani. Mondhatnánk azt is, hogy a magyar közlekedéspolitika állatorvosi lováról van szó. A mostani kormány az első olyan kormány, aki ebben az évben a költségvetésbe betett csaknem fél milliárd forintot arra, hogy a negyedik negyedévben egy egységes bérletrendszer legyen legalább. Hát valahogy el kell kezdenünk. Így kezdjük el. Negyedik negyedévben ez megvalósul. Utána össze fogjuk hangolni az állami pénzből működő BKV, MÁV, Volán menetrendjét annak érdekében, hogy az utasok hamarabb juthassanak el céljukhoz. De aztán jövő tavasszal jönnek az új motorvonatok, és aztán a szolgáltatás minősége is javul. Tehát, már most látszik az előrehaladás.

Az idén nem halogathatjuk tovább a vasút által megörökölt adósság állomány görgetését, valamit csinálnunk kell. Nincs több időnk. Itt a vége. 2005 tavasza volt az a határidő, ameddig el lehetett odázni ezeket a tételeket. Van viszont még valami, ami idézőjelbe téve segít, ez pedig az Európai Unió. Egyrészt, mert olyan szabályokat ír elő, amelyeket nekünk teljesítenünk kell, és egyelőre még nem teljesítettük, másrészt pedig a következő tíz évben sok százmilliárd forintnyi pénzt fordít az unió arra, hogy a magyarországi vasúti hálózatot, az infrastruktúrát korszerűsítsük. Nagyon sok pénzt tudunk tehát erre költeni, aminek az eredménye nemcsak az lesz, hogy gyorsabban juthatnak majd el az utasok egyik nagyvárosból a másikba, de az is, hogy az áruszállításban Magyarország visszaszerezheti azt a pozícióját, ami földrajzilag adott. Hiszen rajtunk mehet keresztül az áruforgalom Adria és Ukrajna, Nyugat-Európa és Balkán között. Ma ez a pozíciónk nem biztos, hiszen Szlovákia, Szlovénia erősít, sokkal jobban erősít, nekünk tehát most egy olyan versennyel kell szembenéznünk, ami részben az uniós csatlakozásunknak köszönhető.

Igazítsa igényeihez áruszállítója méretét.

Ön megmondja mit szállít általában, mi pedig segítünk megtalálni a tevékenységéhez legjobban illő, ideális haszongépjárművet.

Mert az Iveco a nagykategória tapasztalatát felhasználva alakítja kishaszongépjárműveinek konstrukcióit is, és így biztosan megtalálja a megfelelőt, legyen szó bármilyen szállítandó méretről vagy szállítási feladatról.

IVECO

www.iveco.hu



Ön mindig a megfelelő szállítóeszközt választja. Ha úgy érzi, hogy mégsem, akkor keressen fel bennünket.



Márkakereskedések: ETS KFT., 2051 BIATORBÁGY, Buda Park, Paul Hartmann u., Tel.: 06-23-501-930 • LEVANTEX KFT., 1044 BUDAPEST, Ipari park u. 2., 06-1-435-3000 • SZALAY AUTÓHÁZ KFT., 6000 KECSKEMÉT, Katonatelep, 441-es főút, Tel.: 06-76-505-600 • BESSO RT., 7634 PÉCS, Pellérdi út 48., Tel.: 06-72-257-500 • TRUCK SAVARIA KFT., 9700 SZOMBATHELY, Sárvár u. 56., Tel.: 06-94-522-070
Értékesítési pontok: TRUCK SAVARIA DEBRECEN KFT., 4030 DEBRECEN, Ozmán u. 3., Tel.: 06-52-472-460 • KIPPER-CARGO KFT., 4002 DEBRECEN, Balmazújvárosi út 10., Tel.: 06-52-535-188 • UNICAR KFT., 3300 EGER, Külső sor út 8., Tel.: 06-36-512-015 • TRUCK ARABONA KFT., 9027 GYŐR, Fehérvári út 80., Tel.: 06-96-425-122 • HILCZ & FIA KFT., 7122 KAKASD, Kossuth u. 8/0, Tel.: 06-74-431-908 • KAPOV JGY RT., 7400 KAPOSVÁR, Füredi út 180., Tel.: 06-82-506-166 • TRUCK ITALIA KFT., 3526 MISKOLC, Szentpéteri kapu 78/B, Tel.: 06-46-413-105 • ETS KFT. SZÉKESFEHÉRVÁR, 8000 SZÉKESFEHÉRVÁR, Seregélyesi út 116., Tel.: 06-22-512-040 • ETS KFT. SZOLNOK, 5000 SZOLNOK, 32 főút, 59. km, Tel.: 06-56-711-328

Wáberer György kitüntetése



Nemzeti ünnepünk alkalmából, a Magyar Köztársasági Érdemrend Lovagkereszt kitüntetésben részesült *Wáberer György*, a Wáberer's Csoport elnök-vezérigazgatója és az MKFE elnöke a belöldi és nemzetközi közötti áru fuvarozás területén végzett kiemelkedő vállalkozás szervezési és fejlesztési, szakmai irányítási tevékenységének elismeréséül.

Szlovák Cargo: eladás előtt

Hírügynökségi jelentések szerint még ebben az évben privatizálják a szlovák vasút áru fuvarozási üzletágát, a ZSSK Cargót. A szlovák kormány már döntött az eladásról és mintegy 514 millió euró bevételt vár az üzletág privatizálásától. Mint ismeretes, Szlovákiában önálló részvénytársaságként működik az áru-, illetve személyszállítási ágazat is.

A szlovák cargo privatizációs pályázatán a MÁV és az osztrák vasút, az ÖBB várhatóan közösen indul.

CER Rt.: a negyedik

Megkezdte működését a negyedik hazai magánvasúti társaság. A Central European Railway (CER) Rt. többségi tulajdonosa a MÁV Rec. Kft., amely 51 százalékban a LAC Holding Rt., 49 százalékban pedig a MÁV Rt. birtokában van. A CER Rt. kisebbségi tulajdonosa a szlovák Bonavir és az East Express. *Horváth László* az elnök-vezérigazgató.

Első megbízásuk, hogy 600 ezer tonna szénét szállítsanak a Mátrai Erőmű Rt. megbízásából Visonta és Bükkábrány között.

Tömegáru-fuvarozók Egyesülete

Mire lapunk megjelenik, hivatalosan is megkezdheti működését a frissen alakult – zömében a közúti szolgáltatók egy speciális részterületén, a mélyépítési feladatokon dolgozó (billencses), fővárosi vállalkozókat tömörítő – szakmai érdekképviselő: a Tömegáru-fuvarozók Egyesülete.

Az egyesület elnöke *Csoltó Gábor*, a BKIK elnökségi tagja, a BKIK VI. osztálya áru fuvarozói szakmai kollégiumának vezetője, a TransAgent Kft. tulajdonos-ügyvezetője. Az alelnök *Dózsa Gyula*, a Silvertrans Kft. tulajdonos ügyvezetője. Az egyesület a 213-9083, illetve a 201-0389-es telefonszámokon érhető el.

B. T.

Kapitányavatás



Czigány Ildikó kapitány

A magyar légitársaság első női kapitányát avatták *Czigány Ildikó* személyében április 4-én, a Ferihegyi repülőtéren. Mint ismeretes, ő az első pilótanő, aki – a Malév színeiben – 1998-ban, a Fokker-70-esen megkezdhette repülési pályafutását a nemzetközi légi forgalomban. Közel hétvéti első tiszti repülés után, ugyancsak Czigány Ildikó az első nő, akit repülőgép-parancsnokká avattak.



Az első járat tagjai, balról jobbra: Devánszki Lilla, Kovács Borbála, Czigány Ildikó, Nagy Zsuzsa, Szlifka Gábor

Személyi változások a minisztériumban

Horváth Zsolt Csaba az államtitkár



Horváth Zsolt Csaba, a MÁV korábbi áru fuvarozási kereskedelmi igazgatója április 4-étől a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium közlekedési helyettes államtitkára. Kóka János miniszter a korábbi helyettes államtitkárt, dr. Kovács Ferencet április elsején azonnali hatállyal mentette fel, s két nappal később már ki is nevezte az utódot, akit még április 3-án mutatott be a sajtó képviselőinek. Az eseményen jelentették be az Útgazdálkodási és Koordinációs Igazgatóság (UKIG) igazgatói posztjára kiírt pályázat végeredményét, amelynek alapján a miniszter Horváth Lászlót nevezte ki.

„Elégedetlen voltam a vasút piacnyitásának ütemével, valamint a Budapesti Közlekedési Szövetség megalakításának sebességével és a közlekedésirányítás sem úgy folyt, ahogy az elvárható lett volna” – jelentette be április 3-án, vasárnap *Kóka János*, gazdasági és közlekedési miniszter a szokatlan időben összehívott sajtótájékoztatóján. Eddig csak beszélgetések folytak a ha-

laszthatatlan feladatokról – folytatta a miniszter –, ám kevés volt a tett. Így például az autópálya-építés kivitelezése ugyan már megfelelő ütemben halad, de a végrehajtás érdekében nagyon gyors munkára van szükség. Olcsóbban és gyorsabban kell épülniük az autópályáknak.

A vasúti reformok terén is túl kell lépni végre a tervezés stádiumán és a

végrehajtásra kell összpontosítani. Megújulási tervekből amúgy is annyi készült az elmúlt évtized alatt, ami megtölthetné a minisztérium könyvtártermét. Például ezért nevezett ki a miniszter a MÁV Rt. élére új elnök-vezérigazgatót, illetve új miniszteri biztost, aki a majdani vasúti hivatalt is vezetni fogja. Piacnyitásra, dinamizmusra van szükség.

Új, fiatalos vezetést kapott a Nemzeti Autópálya Rt., az Állami Autópálya Kezelő Rt. élén is friss szakember áll. Azonban a mintegy 30 ezer kilométer közúthálózat rendkívül leromlott állapotban van. Szükség van arra, hogy a csökkenő központi költségvetési források racionális felhasználásával mind több út legyen felújítva, a normális közlekedésre alkalmassá tételre – még akkor is, ha a több évtizedes mulasztásokat nem lehet egyik napról a másikra megoldani. Az azonban elgondolkodtató, hogy Svédországban ugyannyian dolgoznak a közutak karbantartásán mint nálunk, de a mi 30 ezer kilométe-



rünkkel szemben, ott 140 ezer kilométer a hálózat nagysága.

Az olyan feladatok, mint például a másfél évtizede csak elhatározásban alakuló Budapesti Közlekedési Szövetség létrehozása határozottságot, szakmai ismereteket, hatalmas energiát követelnek. Fel kell gyorsítani a vasúti piacnyitás folyamatát, lehetővé kell tenni, hogy az uniós pénzeket 2004 és 2006 közötti időhöz képest 2007-et követően a korábbinál nagyobb mennyiségben le lehessen hívni. Az esztendő elején megkezdett személyi változások most tovább folynak – mondotta a miniszter. Dinamikus, tette kész, fiatal szakembereket kell bevonni az irányításba még a minisztériumban is. Így esett a választás *Horváth Zsolt Csaba* személyére. A miniszter abban hisz,

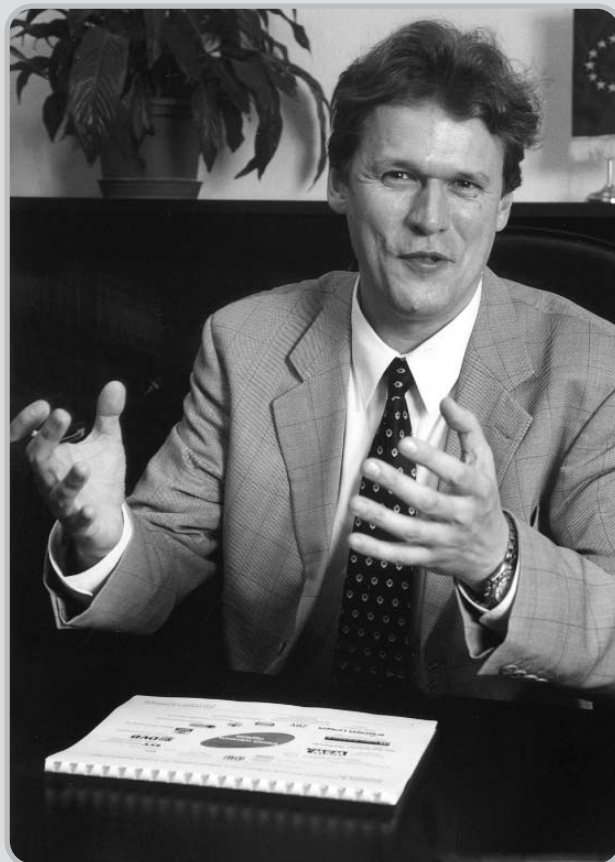
hogy az új vezetői garnitúra segítségével, szakértelműkkel megvalósítható az új közlekedéspolitikai valamennyi célkitűzése.

Lapunk kérdésére Kóka János megerősítette, hogy nemzedékváltás is zajlik a minisztériumban, ami ugyan nem cél, hanem eszköz, hogy sokkal dinamikusabb és hatékonyabb legyen a tárca munkája. A szakma vezetői korábbi találkozójukon abban erősítették meg, hogy a minisztérium jó irányban halad, ehhez már csak tempót kell váltani. Az új helyettes államtitkár a közlekedés teljes vertikumát fogja felügyelni, egyenlő rálátással és felügyeleti joggal az összes közlekedési ág felett. Horváth Zsolt Csaba elsőrendű feladata emellett a vasúti reformfolyamatok gyorsabb végrehajtása, valamint a

másfél évtizedes lemaradásban levő Budapesti Közlekedési Szövetség megvalósítása lesz.

Az új helyettes államtitkár – ebből minőségében először találkozza az újságírókkal – „szűzbeszédében” elmondta, hogy a közlekedés fejlesztése az elmúlt néhány évben némileg lelassult, az egyes ágazatok közötti elégtelen kommunikáció nem tette lehetővé, hogy egymást kiegészítve, segítve, hatékonyan együtt dolgozhassanak. Többek között arra van szükség, hogy Budapesten és a nagyvárosokban hatékony közlekedési szövetségi rendszerek jöjjenek létre. Ehhez a finanszírozás és a működtetés legmegfelelőbb módszereit is ki kell dolgozni.

Rákos József



Horváth Zsolt Csaba

A 33 esztendő, nő, kétgyermekes szakember első diplomáját a Budapesti Műszaki Egyetem közlekedésmérnöki karán szerezte, majd a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen szerzett másoddiplomát vállalatgazdálkodási szakon, innen ismét a Műegyetem következett, ahol MBA fokozatot szerzett.

Pályáját a Malév Árufuvarozási Igazgatósága (Air Cargo) osztályvezetőjeként kezdte, majd ugyanitt lett igazgató, ezt követően a Malév Rt. utasforgalmi értékesi-

tési igazgatói posztja következett. Rövid kitérő után a Giraud International – Voláncamion kereskedelmi vezérigazgató-helyettese lett. Pályázat útján nyerte el 2003. január elsejével a MÁV Rt. árufuvarozási igazgatóságának kereskedelmi igazgatói beosztását. Ugyanettől az időponttól a BILK Kombiterminál Rt. igazgatóságának, illetve a Mávtranszped Kft. felügyelő bizottságának elnöke. Angolul tárgyalási szinten beszél. Horváth Csaba Zsolt kinevezését követően, lemondott társasági tisztségeiről.

Magyar Vasúti Hivatal alakul

Antal Dániel a miniszteri biztos

Kóka János gazdasági és közlekedési miniszter vasútszabályozásért felelős miniszteri biztosnak nevezte ki Antal Dánielt, aki az új Vasúti Törvény előkészítésére és a vasúti liberalizációt felügyelő hatósági szervezet, a Magyar Vasúti Hivatal létrehozására kapott megbízást. Antal Dániel korábban a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (GKM) stratégiai információs főigazgatója volt.

Az új miniszteri biztos koordinálja majd a vasúti piac liberalizálásával kapcsolatos jogszabályok előkészítését. Feladatai közé tartozik – többek között –, hogy a MÁV Rt. társaságainak, illetve szervezeti egységeinek átszervezésével kialakítson egy új hatósági jogalkotó szervezetet, a Magyar Vasúti Hivalt.

Antal Dániel magyar általános és brit gazdaságszabályozás és versenypolitika diplomás közgazdász, a közgazdaságon belül a szabályozott iparágakkal és a gazdaságszabályozással foglalkozott részletesebben. Dolgozott – többek között – a Matáv Stratégiai Igazgatóságán, majd a Nemzetközi Bankárképző Központban, banki stratégiával, valamint szak- és versenysza-

bályozással kapcsolatos tanácsadóként.

2002 közepétől a *Csillag István* vezette GKM stratégiai információs főigazgatójaként elsősorban az Európai Unió felkészülés szempontjából fontos területekkel (pályázatkezeléssel, informatikai rendszerekkel, a közigazgatás ügyfeleinek és partnereinek bevonásával) foglalkozott.

Irányította a GKM partnerségi kapcsolatok kiépítésével foglalkozó projektjét, ennek keretében segítette a regionális vasutak fejlesztését. Miniszteri biztosként kinevezése előtt *Kóka János* gazdasági és közlekedési miniszter vasúti ügyekkel kapcsolatos tanácsadója volt.



Antal Dániel

A miniszteri biztos feladat- és hatásköre

Feladata: koordinálja a vasúti piac liberalizálásával kapcsolatos jogszabályok elkészítését, az alapító határozatban rögzített MÁV Rt. tulajdonú társaságok vagy MÁV Rt. szervezeti egységek átszervezésével a szükséges jogszabályi módosításáig kialakítja a hatósági jogalkalmazó Magyar Vasúti Hivatal szervezetét.

A miniszteri biztos egyes konkrét esetekben való további jogosultságát a miniszter esetenként közvetlenül, vagy a politikai, a közigazgatási államtitkár, illetve a Miniszteri Kabinet vezetője útján határozza meg.

Miniszteri biztos feladatainak ellátása során köteles a miniszter utasításait közvetlenül, vagy közvetve a politikai és a közigazgatási államtit-

kár, a Miniszteri Kabinet vezetője útján követni, illetve szakmai kérdésekben a közlekedési helyettes államtitkár és a Vasúti Közlekedési Főosztály vezetőjének előzetes véleményét kikérni, részükre a szükséges tájékoztatást és információkat folyamatosan biztosítani.

A miniszteri biztos feladatai ellátásával összefüggésben jogosult kapcsolatfelvételt kezdeményezni és kapcsolatot tartani az illetékes tárcaival, továbbá azok intézményeivel.

A miniszter megbízása alapján jogosult feladat- és hatáskörébe tartozó kérdésekben tárgyalásokat folytatni és a minisztériumot képviselni, illetőleg e tárgyú megbeszéléseken részt venni.

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.

1134 Budapest, Klapka u. 6.

Telefon: 350-0763, 350-0764. Fax: 210-5862

Lapterjesztő:

Slezák Gabriella

M E G R E N D E L É S

- | | |
|---|--------------------|
| <input type="checkbox"/> Magyar Közlekedés | 6 000 Ft + áfa/év |
| <input type="checkbox"/> Navigátor | 4 000 Ft + áfa/év |
| <input type="checkbox"/> Magyar Közlekedés és Navigátor | 10 000 Ft + áfa/év |

Több példány megrendelése esetén 20% kedvezmény.

A megrendelő neve:

Cím:

Ügyintéző: Telefon: Fax:

Példányszám:

A megrendelés elküldhető levélben, illetve faxon is.

.....
aláírás
P. H.

MSzSz minősített regisztráció – folytatjuk!

A Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége hosszabb idő óta képviseli azt az álláspontot, hogy a szállítványozói és logisztikai szolgáltatások piacán a résztvevőknek meghatározott **szakmai-, pénzügyi- és eszköz előfeltételekkel kell rendelkezniük. Az ilyen feltételek a megbízó számára garanciaként szolgálnak** a szolgáltatás szakszerű és pontos teljesítéséhez, az esetlegesen bekövetkező károk fedezetéhez, és mindez a megbízhatóságot erősíti. Ennek megfelelően 2003-ban a Szövetség Közgyűlése határozott az önkéntes regisztráció megvalósításáról. Egy év alatt 58 társaság jelentkezett az önkéntes regisztrációra, melyből 5 társaság nem a Szövetség tagjaként jelentkezett.

A regisztrációs eljárás bevezetése tehát jól sikerült, ezért a Szövetség Közgyűlése 2004. évi közgyűlésén annak továbbfejlesztéséről, az **önkéntes minősített regisztrációról határozott**. Ez a megelőző bejegyzési formától, a benyújtandó dokumentumok szélesebb köre mellett, abban is különbözik, hogy a regisztrációs feltételek megléte dokumentációs ellenőrzésre kerül (a bejegyzés alkalmával és a továbbiakban évente). Ha a szállítványozó, ill. logisztikai szolgáltató a feltételeknek nem felel meg, MSzSz elnöksége elutasítja a bejegyzési igényt, vagy a későbbiekben egyoldalúan kezdeményezheti a minősített regisztráció törlését.

A minősített regisztrációs tanúsító oklevél az EU piacain is jó ajánlólevél az új megbízók meggyőzéséhez.

A minősített regisztrációra vonatkozó tanúsítványok első körének átadására (36 társaság) 2004. november 10-én a szállítványozói konferencián került sor. A folyamat ezzel természetesen nem ért a végét. MSzSz célja, hogy minél több társaság kerüljön bejegyzésre, a Szövetség tagkörét meghaladóan túl is. A korábban már regisztrált társaságok díjmentesen, az újonnan jelentkezők 20 ezer forint ügykezelési díj ellenében kérhetik a minősített regisztrációt. A tanúsítványok újabb körének átadására, az MSzSz Közgyűlésén, 2005. május végén kerül sor, ezért a titkárság kéri az újonnan jelentkező társaságokat, hogy a szükséges dokumentumokat minél előbb juttassák el a Szövetség számára.

A minősített regisztrációs eljárás nem öncélú lépés MSzSz részéről, a Szövetség továbbra is támogatja, hogy a szállítványozói és logisztikai szolgáltatói piacra lépés szabályozása a Magyar Kereskedelmi- és Iparkamara irá-



nyításával történjen. Ennek magvalósulása esetén MSzSz kész a minősített regisztrációt a kamarák felügyelete alá helyezni.

A minősített regisztrációhoz kapcsolódó részletes információért, ill. a szállítványozói és logisztikai szolgáltatók minősített listájának megtekintéséhez kérjük, látogasson el a www.szallitmanyozok.hu oldalra.

**A szállítványozó szövetség
idei közgyűlése
2005. május 25-én lesz
a Közlekedési Múzeumban**

500 milliós beruházás Röszkénél

Bővíti szolgáltatási palettáját az IBUSZ



Bár az IBUSZ elsősorban idegenforgalmi tevékenységéről ismert, a szakmabeliek tudják, a cég vámtevékenysége meghatározó a magyar piacon. Sőt újabb üzletágot indítottak el a közelmúltban, ez pedig a szállítmányozás. A napokban készült el Röszke mellett, a kaminosoknak komplex szolgáltatást nyújtó IBUSZ Tranzit telephely. Mindezekből jól látható, hogy hazánk uniós csatlakozását követő változásokra reagálva az IBUSZ jelentősen bővítette szolgáltatási palettáját. Az újdonságokról és a közeljövő terveiről Gál Pál Zoltán, az IBUSZ vezérigazgatója tájékoztatta a Navigátort.

– Az IBUSZ vámügynöki tevékenysége nem annyira közismert, mint az idegenforgalmi. Kérem, mutassa be a Navigátor olvasóinak a cég vámüzletágát.

– Az IBUSZ Utazási Irodák Kft. kezei alatt a vámüzletág 1996-ban kezdte meg működését. Szinte az ország valamennyi határátkelőhelyén üzemeltetünk irodát, de a vámügynöki tevékenységet elsősorban az Unió külső határán, Magyarország déli és keleti határszakaszán gyakoroljuk. A vámügynöki tevékenységgel kapcsolatos jogosultságokat a jogszabályok adta lehetőségekkel élve gyakoroljuk, és folyamatosan bővítjük. Egyik legfontosabb jogosultság a nemzetközi kezességvállalás, melyet társaságunk – több százmillió Ft-os bankgarancia háttérrel – TC31, TC32 formában értékesít. Az NCTS rendszerben történő eljárás megindításához is rendelkezünk a szükséges engedélyekkel. Közreműködünk a T1/T2 árutovábbításban. Az IBUSZ Utazási Irodák Kft. rendelkezik az engedélyezett feladói/ engedélyezett címzetti jogosultsággal, így a vámhatóság fizikai jelenléte nélkül képes a nemzetközi áruszállítás szabályai szerint szállítmányokat fogadni és indítani – az elektronikus árubejelentés szabályai szerint – a hét bármely napján. Ezt a tevékenységet a következő telephelyeinken végezzük: Budapest X. ker. Jászberényi út, Ferihegy Nemzetközi Repülőtér – a Business Parkban, Miskolcon, Sátoraljaújhelyen és Röszkén az IBUSZ Tranzitban. És végül, de nem utolsó sorban társaságunk határoidáiban is lehetőség van a nem közösségi áruk szabad forgalomba helyezésére. A vámtevékenység igen meghatározó az IBUSZ életében, hiszen az ebből származó bevételünk bőven meghaladja az 1 milliárd forintot és 150 embernek ad munkát, amely a cég állományának harmadát jelenti.

– Milyen területen érzi különlegesnek az IBUSZ vámüzletági tevékenységét?

– Talán abban, hogy nem csak a teher, hanem a személyforgalomban is jelen vagyunk, amely egy klasszikus speditőrrel nem mondható el. Az idegenforgalmi tevékenységünkhöz kapcsolható szlogenünk szerint „a mozgásban levő embernek nyújtunk szolgáltatást”. Ez a vámnál is teljes mértékben érvényesül, hiszen az előbb említettekén kívül a határokon végzünk

valutaváltást, vízumügyintézet, autópályamatrica-értékesítést, RO-LA vonatjegy árusítást, közreműködést vállalunk az áfa-visszatérítésben, a gépjárműadó fizetésben, a túlsúlydíj megfizetésben, a kiviteli EV okmányok gyűjtésében és visszapostázásában.

– *Úgy gondolom, olvasóink leginkább arra a hírre kapták fel a fejüket, hogy beszálltak a szállítmányozásba is!*

– Kevesen tudják talán, hogy az IBUSZ mozaik szó eredeti jelentése mi is: Idegenforgalmi Beszerzési Utazási és Szállítási Kft. Tehát az alapítók már ekkor sejtették, hogy valamikor részt vállalunk a szállításban, szállítmányozásban is... Félretéve a tréfát, az uniós csatlakozással átstrukturálódott áruforgalom és a vámtevékenység várható visszaesésére az IBUSZ Utazási Irodák Kft. már jó előre felmérte azt, hogy olyan alüzletágot kell létrehozni, mely szorosan kapcsolódik az eddigi tevékenységéhez. Fentieket mérlegelve 2003. szeptemberétől társaságunk a szállítmányozási és fuvarszervezési feladatok ellátásával is bővítette tevékenységi körét, amely dinamikus növekedésnek indult, ezért a meglévő 3 fős csapatot további két fővel kívánjuk megerősíteni. Célunk a kisebb cégek megnyerése, gyors, pontos kiszolgálása, melyet minden fuvarszköz-fajtában, minden relációban képesek vagyunk maradéktalanul elvégezni. Tehát partnereinknek kisvállalati rugalmasságot ajánlunk nagyvállalati garanciális feltételekkel.

– *A legfrissebb újdonsággként pedig Dél-Magyarországon megnyitották az IBUSZ Tranzit Rösztke terminált. Kit, kiket céloztak meg ezzel az új szolgáltatással?*

– A terminál a „pihenten az Unióba” szlogen jegyében épült meg. Az AETR egyezmény szigorúan előírja a kamionsofőröknek a pihenést. A kamionstop idejét pedig úgy gondoltuk, hogy egy ilyen európai színvonalú objektumban szívesebben töltik a pilóták, mint a benzinkutak melletti parkolóban. Ezért az IBUSZ Utazási Irodák Kft. a rösztkei határállomástól alig 1 km-re megnyitotta az IBUSZ Tranzit Rösztke terminált, mely a kamionok kulturált parkolása mellett közvámraktárként, áfa-raktárként és mindennemű vámszolgáltató helyként is funkcionál. Mivel az EU-ban a kamionokra más előírások vonatkoznak, mint a balkáni régióban, előrehaladott tárgyalásokat folytatunk török fuvarozó cégekkel, hogy a „traktorokat” itt cseréljük ki oda és vissza is. Nagy munkanélküliségű területen valósítottuk meg ezt a beruházást, s a munkahelyteremtés miatt



a helyi önkormányzatok támogatását is élveztük.

– *Mekkora beruházás valósult most meg?*

– Egy 4 hektáros területen a projekt első ütemével készültünk most el, amely mintegy 30 százalékos beépítettséget jelent. Az épületek összterülete meghaladja az 1700 m²-t, a II. ütemben pedig további 3000 m² objektum van tervezés alatt. Egyidőben jelenleg 110 kamion fér el, a nyáron befejeződő munkák után pedig 150 kamion kényelmes elhelyezésére lesz majd lehe-

tőség. Az I. ütem összköltsége mintegy 500 millió forintot tesz ki.

– *Mit terveznek a II. ütemben?*

– Az EU támogatja a logisztikai központok létrehozását. Magyarországon a kiemelten támogatott régiók között van Rösztke térsége, hiszen ez lesz hosszú ideig az Unió déli kapuja. Ezért mindenképpen szeretnénk mind uniós, mind hazai forrásokat is nyerni a beruházás folytatásához, amely leghamarabb 2005. őszén indulna és ebben az esetben 2006. elejére készülné el.

F. Takács István

Varga Zoltán az ügyvezető igazgató

Willi Betz: még több járművel a közutakon

A Willi Betz Hungária Kft. jelentős változáson ment át az elmúlt fél évben. Jelenleg már csaknem ötven járművel rendelkezik, s április elsejétől a korábbi 2000 négyzetméter mellé 6000 négyzetméterrel nőtt a cég raktárfelülete. A vállalat forgalma folyamatosan emelkedik, s a tervek között szerepel, hogy tovább bővül a cég.

Varga Zoltán, a Willi Betz Hungária Kft. ügyvezető igazgatója elmondta, hogy a komoly változás tavaly nyáron történt, amikor a tulajdonos döntése alapján a korábbi három autóval szemben már 49-cel szállítják az árut. Valamennyi jármű Mercedes típusú autó, amelyek magyar bejegyzéssel, rendszámmal és sofőrrel közlekednek. A fuvarozás fő iránya az Európai Unió országai, de a tervek között szerepel, hogy igény esetén az EU-n kívül is fuvaroznak. A bilaterális forgalom mellett a nagyobb projektekhez kapcsolódó fuvarozási feladatokat is elvégeznek. Elképzelhető, hogy a jövőben még több járművet állítanak forgalomba. A raktárterület növekedése szintén jelentős fejlemény, hiszen így a szállítmányozás mellett nagyobb gondot fordíthatnak a raktározásra. A 6000 négyzetméteres terület az M1-es autópálya melletti üzleti parkban található, amely jól megközelíthető.



A Willi Betz a nemzetközi piacon is óriási szállítványozási vállalat, amely több mint 4300 járművel és 6000 pótkocsijával behálózta nemcsak Európát,

hanem az Atlanti-óceánon eljut Ázsiába is. Logisztikai tevékenysége is számottevő, hiszen az Európai Unió 25 tagországában már mintegy 70 telephellyel, raktárral rendelkezik. Immár négy évtizede jó kapcsolatokat ápol a kelet-közép-európai országokkal, aminek köszönhetően kiváló helyismerete,

bőséges tapasztalata van a térségben. Magyarország az unió tagjaként a korábbinál is nagyobb szerepet játszik a szállítványozásban.

A vállalat alapítója a 75 esztendősen német Willi Betz, aki ma is aktívan tevékenykedik. A hatalmas és sikeres cégcsoport családi tulajdonban van. A második világháború éppen véget ért, amikor az akkor 17 esztendősen Willi Betz Udingenben létrehozott egy kis szállítványozói vállalatot. Németországban akkor nagy szükség volt teherautókra, hogy a romokat eltakarítsák, illetve élelmiszert, építőanyagot szállítsanak. *Willi Betz* eleinte maga vezette a teherautókat. 1951-ben nemzetközi fuvarozást is vállalt, s két évvel később már öt járművel rendelkezett. Ez volt az az időpont, amikor vállalkozónak mondhatta magát, s már nem csak saját maga vezette a teherautókat. A cég évről évre sikeresebb lett, s egyre terjeszkedett. Európában mind több kirendeltséget hoztak létre, s





Németországban is elismertebbeké váltak. A vasfüggöny leomlása után a kelet-európai térségben is egyre nagyobb szerepet játszanak, s Oroszországban is megvetették lábukat. Bár a cég legendássá vált a szállítványozói piacon, megmaradt családi vállalkozásnak. Ma már az alapító Willi Betz gyermekei, unokái is a cég irányítói között vannak. Maga a név garanciát jelent arra, hogy a feladatukat megbízhatóan elvégzik.

Nem véletlenül választották a cég mottójául, hogy minden út nyitva áll (All ways are open), hiszen ez kifejezi törekvésüket: bárhová eljutnak, ahová a megrendelő kéri. A vállalatcsoport központja a Stuttgart melletti Reutlingenben található. Európában, Ázsiában és a Közel-Keleten mintegy 60 leányvállalattal rendelkeznek. Alkalmazottaiknak száma hétezer, s ebből 1900-an Németországban dolgoznak. A cégcsoport ügyfelei közé olyan ismert vállalatok tartoznak, mint a Bosch, Master Food, Daimler Chrysler, IKEA, Nestle, Toyota, Procter and Gamble, Hewlett Packard. Az LGI Logistics Group International 1995-ben alakult, amelyben a Betz előbb csak részesedéssel bírt, majd 1999-től teljesen a Betz lett. A leányvállalat Európában 14 nagy logisztikai telephellyel rendelkezik, amelyeknek az összes alapterülete 205 ezer négyzetméter.

A Willi Betz-csoport három fő tevékenységben érdekelt: a szállítványozásban, logisztikában és a kereskedelemben. Amikor a cég 1998-ban a gépjárművek szállításának piacára lépett, éles verseny volt a vetélytársak között. A járművek szállítása mellett disztri-

búciós tevékenységet is folytatnak szerte Európában. Európa országait közúton, vasúton, tengeren és folyókon érik el. Egy jelmondatuk szerint nincs az a távolság, ami számukra túl messzi volna („No distance is too far”). S a válaszság is az, hogy bárhová eljuttatják a termékeket, ahová az ügyfelek kéri: a cég vezetői majd kitalálják, hogy miképpen. Vállalkoznak speciális áruk, különleges termékek szállítására, amivel egy önálló részleg foglalkozik a nap 24 órájában. Nem számít, hogy a termék túl súlyos, túl magas vagy széles, túl hosszú vagy ormóttan, hiszen a válasz mindig ez: no problem. Speciális járműveikkel a legkülönlegesebb termékeket is képesek elszállítani. Ráadásul a személyzet is speciálisan kiképzett, akik már hozzászoktak a furcsa kérésekhez. Készek megtervezni az útvonalat, a szállítást módját a legap-

róbb részletekig, majd végrehajtani a megbízást. A cég 20 éve speciális hűtőkocsikkal is rendelkezik, amelyekben romlandó áruk is szállíthatók. Eleinte főleg Iránba, Irakba fuvarozták az élelmiszert, manapság Ázsiába és Oroszországba is. Az italszállításra szintén speciális gépjárműveket használnak. A GPS nyomkövető rendszer segítségével pedig mindig tudják, hogy a járművek éppen merre haladnak, s szükség van-e bármiféle beavatkozásra.

Európa folyamatosan nő azáltal, hogy az EU-nak egyre több tagja van. Ez azzal jár, hogy változnak az EU határai, a vámkezelés és az adózás módja, s legtöbb országban már a közös valutával, az euróval fizetnek. Az utóbbi időben egyre erőteljesebb a forgalom az országok között, különösen az EU tagállamai viszonylatában. Magyarországgal is gyorsabb és egyszerűbb a kereskedés azóta, hogy az unió tagja lett, hiszen nincsen vám, gyorsan át lehet lépni a határon. A Willi Betz Hungária Kft. számára nem jelentett gondot, hogy hazánk is az EU tagja lett, hiszen már jó ideje felkészültek erre. Emellett érezhető, hogy élesedik a verseny, s egyfajta szelekció tapasztalható a piacon. A leglényegesebb szempont az, hogy a partnerek mennyire ragaszkodnak a szolgáltatás színvonalához. A Willi Betz-ről közismert, hogy magas szintű szolgáltatást kínál. Partneri köre gyakorlatilag állandó, hiszen jól ismerik a Willi Betz tevékenységét. Éppen ezért egészen minimális az a fluktuáció, amely a partneri kört jellemzi. Ez biztosíték is arra, hogy a jövőben tovább erősödjék a cég.

Csarnai Attila



Osztrák Gazdasági Kamara

Csatlakozás utáni tapasztalatok

Az Európai Unió 2004 év tavaszában bekövetkezett bővítése nagy lehetőségeket hozott, de a megerősödött piaci nyomás ugyanakkor nagy kihívás elé állította az osztrák fuvarozási és logisztikai szolgáltatásokat végző vállalkozásokat. Az úthasználati-díj bevezetése, a különböző adó-és foglalkoztatási költségek színvonalbeli különbsége, közelmúltban kibocsátott számos közlekedési tilalom, mint sok új feltétel és követelményváltás nagyfokú alkalmazkodást követel meg a gazdasági szereplőktől.

A Közlekedési, Innováció és Technológia Szövetségi Minisztérium és az Osztrák Gazdasági Kamara közösen a ProgTrans (Basel) cég részére megbízást adott e-kérdéskörhöz kapcsolódó tanulmány kidolgozására. A közlekedési és vállalati adatok analizálása mellett az általános és a konkrét versenyfeltételek összevetésre kerültek. Egy konkrét viszonylatban (Budapest-Rotterdam) a vizsgált országokat érintően feltárták a szállítást érintő költség-összetevőket. Ismertették az adózási és piacpolitikai intézkedések osztrák fuvarozó és logisztikai szolgáltató vállalkozásokat érintő hatásait, mely megfontolások alapul szolgálhatnak az osztrák fuvarozók vállalkozásainak megőrzéséhez.

Ausztriában a közlekedési ágakat érintően az áruszállítási teljesítmények a 80-as évek vége óta dinamikusan növekedtek és a jövőben is növekedni fognak. A vasúti szállítási teljesítmények aránya összehasonlítva az EU- régebbi tagállamaival nagyon magas. Ennek ellenére a közúti áruszállítási teljesítmények aránya eléri az 57 %-ot, de ez az arány egyébként hosszú távon lassan visszafejlődik. Az osztrák közlekedési ipar foglalkoztatása és forgalma a közelmúltban emelkedett; egyébként a fizetésképtelenség is (különösen a kis és középvállalkozásokat érintően). Az osztrák közlekedés iparban a „megatrend” klasszikusan alakul: több a nyerges pótkocsis jármű, nagyobb a nemzetközi forgalom, nagyobb a konkurencianyomás és jelentős a koncentráció. Harmonizációs igények és lehetőségek merülnek fel az államilag befolyásolható versenyfeltételeket érintően – mindenekelőtt a gépjárműadózásnál, melyet összehasonlítva más vizsgálatba bevont EU- tagországgal ennek mértéke a legmagasabb. A nem-

zetközi versenyben az osztrák járművek költsége a német és a holland járművek szintjén mozog. Összevetve az új tagállamok járműveinek költségével azoknál lényegesen magasabb (átlagosan 130 euro/nap).

A kibővült EU-ban az új gazdasági kapcsolódások eredményeként megfigyelhető a szállítási áramlatok változása, a raktározási súlypontok áthelyeződése, cégek székhelyének megváltozása, a perifériális régióban és a központi helyeken lévő közötti térbeli különbség megmutatkozása, és a tevékenység külföldi székhelyre történő helyezésével az ipari termelési volumen növekedése.

A fuvarozó és logisztikai szolgáltatókat a Prog Trans a megbízókkal közösen szakmai megbeszélés keretében egy hangulatkép kialakítására hívta össze.

Néhány megállapítás, és végkövetkeztetés:

A nagy cégek árnyékában a gyenge vállalkozások idejekorán konfrontálódtak az EU-bővítéssel, de továbbra is megmaradt, mint követelmény, hogy az operatív, fontos cégek központok Ausztriában maradjanak.

A járműpark rendszerint külföldre kitelepül. Ez egyfelől mindenekelőtt a foglalkoztatás áthelyeződését jelenti, másrésztől többszörös gazdasági potenciál valamint az államháztartás veszteségéhez vezet.

A minőségi követelmények határt szabnak a külföldi járművek alkalmazásánál.

Belátható időn belül a munkaerő szabad költözési lehetőségével EU-n belüli költséggőllő a régi és az új EU tagállamok között felerősödött versennyel, idővel meg kell, hogy szűnjön. A gazdasági növekedés a szállítási teljesítmények növekedése nélkül nem

teljesíthető. A magas gépjármű adó és az úthasználati díjak miatt kiszélesedő rossz hangulat a helyi közlekedési tilalmak iránti megértés hiányához és az európai jogi átalakítás és végrehajtás harmonizálásának követeléséhez vezet.

A felerősödött verseny nyomása a gazdaság valamennyi területén érezhető – ehhez kell számítani mindenképp az elölte, hogy a megbízói oldalt is egyre inkább a kelet európai fuvarozók szolgálják ki. Ez érvényes mindenképp az elölte a Kelet-Európába és a Kelet-Európából történő szállításokra, melyek az autóipar, a fa – és papír ipar átstrukturálódása miatt következtek be.

Az EU bővítés előnyökkel is járt, ez a szállítási költségek területén potenciális költségmegtakarítási lehetőségként visszatükröződik.

Ennek következményeként a kis-és középfuvarozó vállalkozók drámaian veszélyeztetetté váltak, mert a kitelepítés, a tevékenység külföldre történő áthelyezése a kis-és közepes vállalkozásoknak nem lehetséges (nincs rá pénzük) és a konkurenciát jelentő kábotázás fuvarozást végzőktől is tartaniuk kell.

Kováts Endre
vezető főtanácsos,
GKM

Legyen
lapunk
állandó
olvasója!

Tizenhárom ország ötven városában

Kelet-Európára összpontosít a Thiel Logistik

A Thiel Logistik célzottan a kelet-európai üzletre helyezi a hangsúlyt. A Südkraft, a delacher és a Quehenberger illetve annak kelet-európai specialistája, a Welz révén a csoport a piac egyik legnagyobb logisztikai hálózatával rendelkezik.

Gyórtól Kijevén át Novoszibirszkig húzódnak a Thiel Logistik lerakatai – Közép- és Kelet-Európa 13 országában, jelenleg 50 helyszínen. A luxemburgi konszern különbséget tesz az új EU-tagországok és az úgynevezett feltörekvő piacok között, mint amilyen Oroszország, Ukrajna, Románia, Bulgária, vagy Szerbia – mondta *Hermann Költringer*, az osztrák Thiel-leányvállalat, a Quehenberger vezetőségi tagja. A Thiel a célpiacok számára testre szabott logisztikai koncepciókat nyújt, – a szerint, miként vannak már kialakítva a mindenkori helyi struktúrák, és hogy milyen súlypontokat látnak az egyes piacokban. A Quehenbergert tíz éve Kelet-Európában elsősorban a 100 százalékos leányvállalata, a Welz képviseli.

Az új EU-tag Lengyelországban és Csehországban – mint a legnagyobb növekedési piacokon – a Quehenberger az elmúlt években következetesen befektetett, hogy ott nyugati igények szerinti, teljes értékű logisztikát üzemeltethessen. Ennek alapfeltételei korszerűen felszerelt raktárlétesítmények teljesítőképes infra- és kommunikációs struktúrával, továbbá hatékony gyűjtőforgalmi hálózatok, mint amilyenekkel már Lengyelországban rendelkezik a Quehenberger. Itt a Cargoline-hoz hasonlóan lengyel együttműködésben az egész országra kiterjedő gyűjtőárú-elosztás működik Lodz-i központtal. Hasonló van Csehországban is.

A célpiac-orientált fókusz a Thiel konszernnél régóta az egységes piaci szemlélet váltotta fel. Jóllehet e térség országai hosszú ideig csak nyugat-európai országok áruinak felvevőpiacai voltak, ma már az átfogó megközelítés került előtérbe. Sokéves magyarországi tapasztalataikból kiindulva széleskörű szolgáltatásokat fejlesztettek ki



A Thiel Logistik vezetősége optimista 2005-öt illetően. A képünkön balról Klaus Eierhoff elnök-vezérigazgató, Martin Löffler pénzügyi főnök és Stefan Delacher.

ottani ügyfelek számára. Ágazatorientált raktározási koncepcióval, ami 32 ezer raklaphelyet ölel fel, hozzáadott érték szolgáltatásokkal és kiterjedt nemzeti hálózattal átfogó platformot nyújtanak ennek az egyre fontosabb helyi piacnak – indokolta *Nikolaus Kohler* a tartós berendezkedést Magyarországon.

A konszern ott van, ahol mások szívesen lennének – erősítette meg *Karl-Heinz Schiemer*, a müncheni Südkraft Spedition GmbH európai közúti fuvarozó részlegének vezetője, aki a Quehenberger és Welz kelet-európai hálózatát képviseli Németországban. Szerinte ezeken a piacokon a döntő tényező egyre inkább az utolsó méter lesz. Csak aki az elosztás folyamatát optimalizálva megoldja, lesz képes tartósan talpon maradni – a helyi forgalom költségei, a hatékonyság, a megállások száma határozza meg a különbséget. Schiemer szerint egyre nő a kereslet kisebb küldemények iránt is.

Ezenkívül az újonnan csatlakozott EU-országokban teljesen új, nyugati igényű logisztikai koncepciók alakulnak ki. Egy telephelyről kiinduló közép-európai megoldások lépnek az eddigi országspecifikus modellek helyébe. A nyugat-európai vállalatok fokozottan konszolidálódni akarnak – állítja *Költringer*. Éppen Ausztria játszik ebben fontos szerepet. Jóllehet felismerhető a tendencia, hogy nem csak Németország és Ausztria képezi „Kelet-Európa kapuját”, hanem egy fokozott keleti irányú eltolódás megy végbe.

Az úgynevezett feltörekvő piacok a nyugat-európai vállalatok számára

egyre vonzóbbak lesznek, mivel utóbbiak költségek közül egyre keletebbre helyezik át termelésüket. Példák vannak erre az autópárhuzamban, az elektronikai ágazatban vagy a cipőiparban. A karaván tovább halad. És a konszern megy az ügyfeleivel – mondta *H. Költringer*. Így a Quehenberger egy új raktárlétesítményt nyitott meg az oroszországi Novgorodban és az ukrainai Ogyesszában, valamint Moldáviában is.

A Thiel Logistik AG a 2003-as vasikos mínusz után 2004-ben nyereséges lett. Bár az 1 millió eurós nettó nyereség még eléggé csüggesztő, de a kitűzött 20 millió eurós működési nyereségcél a grevenmacheri központi konszern jócskán túlteljesítette, az 31,8 millió euró volt. 2003-ban a konszernnek még 1,56 millió eurós vesztesége volt.

A Thiel Logistik AG alig váltott veszteségből nyereségbe, máris újabb vállalatvásárlásokba kezd. Az első „fogás” többségi, 66 százalékos részesedés a szlovák Proxar szállítmányozóban. A konszern és mindenekelőtt a Quehenberger leányvállalat ezáltal hatékonyabb üzleteket remélnek a kelet-európai fuvarozásban. A DHL-lel való együttműködés kiépítésétől a Thiel egy Európára kiterjedő textilelosztó-hálózatot remél.

Jóllehet az idei év „inkább gyengén” indult, Eierhoff derűlátó. A Thiel az idei évre 3 százalékos organikus növekedést és legalább 50 millió eurós működési eredményt vár.

Bognár Mária

Uniós szervezés

Külföldi szállítmányozók Magyarországon



Az Európai Unió közlekedési bizottsága által szervezett 12 napos magyarországi tanulmányúton vettek részt az egykori Szovjetunió tagállamaiból, valamint Bulgáriából, Romániából és Törökországból érkezett közlekedési és szállítmányozási szakemberek április közepén. A tanulmányút célja, hogy a szakértők alaposabban megismerjék hazánk Európa Uniós tapasztalatait a közlekedés és szállítmányozás terén. A külföldi vendégek országai a jövőben az EU tagjai lehetnek, s a tapasztalatszerzés révén felkészülnek a csatlakozáshoz. A Szállítmányozó Szövetség képviseletében Léránt György és Nagy György tartott előadást Budapesten.

Az összesen 21 külföldi szakértő Ukrajnából, Üzbegisztánból, Tádzsikisztánból, Moldvából, Kirgíziából, Azerbajdzsánból, Grúziából, Türkmenióból, Örményországból, Törökországból, Bulgáriából és Romániából érkezett. A vendégek másfél hetes útjuk során találkoztak a Magyar Vám- és Pénzügyőrség szakembereivel, elutaztak Záhonyba, hogy a helyszínen ismerjék meg a magyar vámügyi szolgáltatást, s annak mindennapos gyakorlatát. Ellátogattak a BILK logisztikai terminálra, ahol nagy érdeklődéssel tekintették meg Közép-Európa legkorszerűbb logisztikai központját. A további napokon előadásokat hallgattak meg Magyarország EU-s csatlakozásának eddigi eredményeiről, tapasztalata-

iról. A MÁV-nál tett látogatásuk célja a magyar vasút helyzetének, s a jövő kihívásainak megismerése volt. Az Eurosped Rt.-nél a cég vezetői az Európai Unióhoz való csatlakozásból eredő feladatokról, változásokról számoltak be. A külföldi vendégek megtekintették a Közlekedési Múzeumot, s a programban szerepelt Budapest nevezetességeinek megismerése is.

Gahraman Aliyev, az Azerbajdzsán Közlekedési Minisztérium szakértője hasznosnak találta a tanulmányutat, mivel Magyarország olyan friss tapasztalatokkal rendelkezik az Európai Unióról, amely alkalmazható a leendő tagországok számára is. A lehetőségekhez képest alaposan megismerték az itteni viszonyokat, s látják, hogy milyen ki-

hívásokkal kell majd szembe nézniük esetleges csatlakozásuk során. Az EU óriási lehetőséget, s egyben kemény versenyt ígér azon országok számára, amelyek tagjai az uniónak. De kihívás azoknak is, amelyek nem tagok, de különféle módon gazdasági, üzleti kapcsolatban állnak a közösség tagországaival. Magyarország a híd szerepét töltheti be, hiszen földrajzilag közel fekszik a leendő EU-tagországekhoz, s a közös múltból fakadóan jó helyismerettel rendelkezik az egykori Szovjetunió tagállamaiban.

Nagy érdeklődés kísérte *Bíró Koppány Ajtony*nak, a Székesfehérváron működő Logisztár Kft. ügyvezető igazgatójának előadását, aki a szállítmányozás és a logisztikai üzletág magyarországi lehetőségeiről, kilátásairól tartott előadást. Az előadó utalt rá, hogy az EU-hoz való csatlakozás előtt Magyarországon fokozott várakozás volt megfigyelhető a cégek vezetői részéről. Egy 2004 elején készült felmérés szerint a megkérdezett 517 cégvezető egyértelműen nyereséget várt a szállítmányozás terén az EU-s csatlakozástól, míg a vesztes üzletágak sorába például a bányászatot sorolták. A csatlakozás után a külkereskedelem belkereskedélemmé vált, s ennek következtében a vámügyi szolgáltatás aránya 10 százalékra esett vissza. Bevezették a regisztrációs díjat, ami azonban nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket. Arra is volt kísérlet, hogy a nem EU-s országokból – főleg Romániából és Bulgáriából – érkező árukat hazánkban vámkezeljék, de ez sem vált be. Az EU tagállamai saját országaikban intézik a vámkezelést. A kínaiak pedig hazánk helyett inkább Szlovákiát választották az áruk vámkezelésére, mert ott rugalmasabb a szolgáltatás. A vámudvarok helyzete sajátosan és kissé kaotikusan alakult: a csatlakozás előtt több mint 300 volt hazánkban, de utána a forgalom visszaesése miatt csak 30-40 létjogosultsága igazolódott be. A Vám- és Pénzügyőrség ugyanakkor 90-et hagyott meg, ami káoszhoz vezetett. A vámudvarokat zömében magánvállalkozók üzemeltetik, mert az állam nem akar rájuk költeni. Az üzemeltetőknél most csekély forgalom van, s nagyon valószínűnek látszik, hogy a 90 vámudvarból végül mintegy 40 marad meg. Az más kérdés, hogy az üzemeltetők költségei mennyire térülnek meg.

A gyűjtőszállítványozásról elmondható, hogy komoly szaktudást és nyelvtudást igényel a magas színvonalú szolgáltatás. Emellett elengedhetetlen a jó infrastruktúra megléte, a raktározási feladok megoldása, aminek nagy költségei vannak. Gazdaságosan akkor működik a gyűjtőszállítványozás, ha nagy mennyiségű árut szállítanak. A csatlakozás után erős verseny alakult ki a piacon, nőtt a közúti forgalmazók és a járművek száma. A piacot a külföldiek uralják, s a magyar partnereknek szűk a mozgásterük. A tendencia az, hogy a gyűjtőszállítványozásban a nagy és a kis cégeknek van jövőjük, a közepesek elbukhatnak. A jelentős szállítványozók ugyanis nagyobb mennyiségű árut képesek szállítani akár kis nyereséggel is, míg a kisebb cégeknek alacsonyabban a költségeik. Bíró Koppány úgy vélte: körülbelül három év kell ahhoz, hogy a piac letisztuljon.

A közúti szállítványozás terén az tapasztalható, hogy az EU-csatlakozás után megnőtt az engedéllyel rendelkezők száma. Korábban 6300 fuvarozó volt, tavaly ősszel már 19 ezer. A piacon túlkínálat figyelhető meg. A magyar export 60 százalékát külföldiek bonyolítják le. A növekvő forgalom a külföldi partnerrel rendelkező cégek kezében összpontosul. A fuvardíjon alacsony, mindössze 6-7 százalék nyereség van. Az előrejelzések azt mutatják, hogy a tömegáru fuvarozás stagnál, a szállítás a fogyasztási árucikkek felé mozdul el, vagyis több kisebb árut szállítanak. A logisztikai szolgáltatások terén az figyelhető meg, hogy Magyarország földrajzi elhelyezkedésénél fogva tranzitország lesz. A gazdasági minisztérium erre már korábban igyekezett felkészülni, s az ország területén 13 logisztikai központot alakítottak, illetve alakítanak ki folyamatosan. A logisztikai központokban legalább két közlekedési eszköz – közúti és vasúti kapcsolat – megtalálható. Törekvés az is, hogy az áru ne csak áthaladjon az országon, hanem egy része itt is maradjon. A közlekedési infrastruktúra fejlesztése megerősödött, s a térségben éles verseny alakult ki Budapest, Prága, Pozsony és Bécs között. A szomszédos országok szépen ledolgozzák korábbi hátrányukat, s bizonyos szempontból máris előnyökre tettek szert hazánkkal szemben. Csehország például egyértelműen kezdi megelőzni Magyarországot, mert ott jobb gazdaságpolitikát folytatnak. A nyugati országok cégei közben keresik azt a helyet a régióban, ahol jelentős disztribúciós központot hozhatnak létre. Budapest a Romániába és Bulgáriába irányuló forgalom tekintetében lehet fontos állomás.

Csarnai Attila



A Széchenyi István Egyetem, Győr
Logisztikai és Szállítványozási Tanszéke
**LOGISZTIKAI és SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI
MENEDZSER**

szakirányú továbbképzési szakon
POSZTGRADUÁLIS KÉPZÉST

indít 2005 szeptemberében, immár 8. alkalommal.

Jelentkezhetnek: egyetemi vagy főiskolai oklevéllel rendelkező
mérnökök, reál szakon

végzett tanárok, közgazdászok, külkereskedők.

A képzés négy féléves, önköltséges, levelező formában.

Várható díja: 210 000 Ft/félév

Jelentkezési határidő: 2005. augusztus 31.

Jelentkezni az SZE Logisztikai és Szállítványozási Tanszékén lehet.

(9026 Győr, Egyetem tér 1. Tel.: 96/503-496, fax: 96/503-498).

Bővebb felvilágosítást a tanszék honlapján (www.sze.hu/lo) talál,

vagy dr. Monori Pál főiskolai docenstől (monori@sze.hu),

vagy Szalai Nóra tanszéki munkatárstól (szalain@sze.hu) kaphat.

A tanszéki honlapról a jelentkezési lap letölthető

és mailen vagy faxon továbbítható.

Hőgyész, 2005. április 27–29.

XII. Logisztikai Szolgáltatási Konferencia

A Magyar Logisztikai Egyesület (MLE) 2005-ben is megrendezi hagyományossá vált Logisztikai Szolgáltatási Konferenciáját, ezúttal az új helyszínül választott Hőgyészen, április 27. és 29. között, a Gróf Apponyi Kastélyszállóban.

A korábbi évek szolgáltatási konferenciái iránt mutatkozott sokoldalú érdeklődés alapján, e két nap alatt az MLE lehetőséget biztosít a logisztika területén működő – bármely logisztikai szolgáltatást nyújtó – vállalat bemutatkozására, a személyes és üzleti kapcsolatok kialakítására, a közvetlen kommunikációra, tárgyalásokra.

A rendezvény keretében idén először termékbörze is lesz, ahol külön teremben mutatják be termékeiket a résztvevő cégek.

Szállítmányozó Szövetség

Szakmai tanulmányút a német kikötőkben

2005. január elején az MSzSz ismét szakmai tanulmányútra invitálta a tagtársaságok fiatal szállítmányozóit. A szövetség életében nagy hagyománya van az ilyen utak szervezésének, ezek keretében fiatal szakemberek megtekinthették már Rotterdam, Konstanca, Koper, Trieszt kikötőjét, valamint a linzi ÖBB logisztikai központot, és a schwehati repülőtér air-cargo centert is. A mostani meghívás a brémai és hamburgi kikötő megismerésére biztosított lehetőséget a jelentkezőknek.

A színvonalas szakmai programot garantálta, hogy *Ordasi Anna*, a brémai kikötő budapesti képviselője, valamint *dr. Péchy László*, a hamburgi kikötő budapesti képviselője nemcsak az előkészítésben segédkezett, hanem a kiránduláson is részt vettek, így biztosítva volt a lehető leggördülékenyebb lebonyolítást.

A csoport április 4-én a Ferihegyi repülőtéren találkozott, ahonnan Hamburgba repült, majd másfél órás vonatút után Brémába érkezett, ahol egy idegenvezető segítségével rövid sétát tett. Kedd délelőtt a brémai kikötőt kereste fel a csoport, ahol egy prezentáció keretében, azt is megtudhattuk, hogy bizonyos országokba a kerekeket különössomagolva szállítják a Mercedeseket, hiszen így nem minősülnek gépjárműnek, azaz alacsonyabb a vámtétel. Az elméleti rész után, már élesben is bemutatták a logisztikai folyamatokat, és a Mercedes számára kialakított raktárban tanulmányozhattuk, hogy mit jelent a német precizitás az autó kereskedelmi logisztikában.

Bréma város vezetése, korán, már az ötvenes években felismerte, hogy kikötőjük nem bővíthető a jövőbeni igényeknek megfelelően, ezért létrehozták Bremerhaven-i kikötőt. Délután ennek megtekintésére került sor. A csoport először a kikötő, erre a célra kialakított „kilátó terméből” figyelhette meg a terminálon folyó munkát, majd egy busz vitte körbe, így szinte testközelből is megcsodálhattuk a konténerek útját a terminálon, és a terminál bővítésére szánt terület feltöltését.

Megtudhattuk azt is, hogy Bremerhaven az egyik legnagyobb gépjármű terminál. Lehetőség adódott a rakodás megtekintésére is, hiszen a csoport felmehetett, egy rakodás alatt lévő gépjárműszállításra kialakított hajóra, ahol a személyautók és nehézjárművek berakodását tekinthettük meg. A hajó kapitánya készségesen válaszolt kérdéseinkre, így azt is megtudhattuk, ahogy a konténerek mennyiségét TEU-val mérjük, úgy az autószállításnak is megvan a mérőszáma. Ezt egy 70-es évekbeli Toyota Corolla méretei alapján TC-nek nevezik, és ehhez viszonyítva az épp rakodás alatt álló Mercedesek 1,4 TC-nek felelnek meg.

Szerdán a csoport tovább utazott Hamburgba, és dr. Péchy László vezetésével megtekintette a városban lévő, csak néhány éve felszámolt vámszabad területet, majd a világon egyedülálló vámmúzeumot. Másnap kiránduló hajóval indultunk a kikötőbe, amelyről a víz felől is megcsodálhattuk a hagyományos áruk rakodását, valamint a legmodernebb, teljesen automatikusan működő konténerterminált. Ezt követően busszal jártuk be a HHLA konténer terminálját. Ahogy Bremerhavenben, a munka itt is szigorú elvek és rendszabályok alapján történik, de ez nem megy a gyorsaság rovására. Az éjjel-nappal működő terminálról, naponta 2000 – 2000 TEU-t rakodnak kamionokra és irányvonatokra.

Hamvai Enikő, a Mávtransped Kft. szállítmányozója, a „FIATA az Év Fiatal Szállítmányozója” verseny magyarországi győztese, így számolt be élményeiről: „Ezeknek a kikötőknek a célja, hogy egy-egy megbízó részére teljes logisztikai és szállítmányozási feladatot végezzenek. Nagyon tetszett, hogy azok a szakemberek, akik konkrétan körbevezettek minket a terminálokon és válaszoltak az általunk feltejt kérdésekre, büszkén és örömmel beszéltek mutatószámokról és munkafolyamataikról. A jóval kisebb méretű magyar terminálok, ha nem is az eszközállományról, de a technológiáról és a precizitásról példát vehetnének.

Ezúton is szeretnék még egyszer – a 25 fős kis csapat nevében – köszönetet mondani az MSzSz-nek, Ordasi Anna és dr. Péchy László képviselőknek, hogy a mindennapos programot, látogatásokat és a szállodai elhelyezést a legmaximálisabb minőségben vehettük igénybe. Mind a kikötőkről, a minket vendégül látó cégekről és természetesen nem utolsósorban magáról a városokról részletes tájékoztatást nyújtottak nekünk.”

Makács Péter



MAGYAR
SZÁLLÍTMÁNYOZÓI ÉS
LOGISZTIKAI
SZOLGÁLTATÓK
SZÖVETSÉGE

Folyóiratunk támogatója:

a Magyar Szállítmányozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége

1052 Budapest, Petőfi Sándor u. 3. I. em.

Telefon: 266-6971 Fax: 266-7744

SZAKMAI TANULMÁNYÚT



A szállítómányozó szövetség szakmai kirándulásának résztvevői



Üres konténerek tárolása Brémában

UT A NÉMET KIKÖTŐKBEN



Konténerek kirakodása a hamburgi HLLA terminálon



Kamion távozik a hamburgi HLLA terminálról



A MÁVCARGO, a MÁV Rt. Áru fuvarozási üzletága, a kelet-közép-európai vasúti áru fuvarozás kiemelt szereplője, amely 2003-tól új kereskedelmi politikával, a nemzetközi trendekkel összhangban partnerközpontú, versenyképes szolgáltatás-csomagot biztosít ügyfelei számára. A MÁVCARGO levékonysége végzése során, a vasúti szállítmányozási alaptevékenységén és a fuvartovábbítási feladatok koordinálásán túl, a MÁVCARGO GROUP keretein belül hatékonyan bekapcsolja a szállítmányozási láncba a MÁV Rt. speciális szolgáltatásokra szakosodott leányvállalatait, így biztosítva az árutovábbítási és logisztikai folyamatok komplex ellátását.

A MÁVCARGO GROUP tagjai:

MÁVCARGO, MÁVTRANSSPED Kft., MÁV KOMBITERMINÁL Kft., BILK KOMBITERMINÁL Rt.

MÁVCARGO

- Belföldi és export-import, tranzit kocsirakományú fuvarozás
- Kombinált fuvarozás
- Üzemeltetés, VÁM- és határállomási ügyintézés

MÁVTRANSSPED Kft. – vasúti szállítmányozás, különös tekintettel az export-import, valamint a tranzit forgalom területén. Kiemelt, specializált területe a Záhonyon keresztül lebonyolódó FÁK forgalom megszervezése. Rendkívüli küldemények fuvarozásának megszervezése és lebonyolítása.

MÁV KOMBITERMINÁL Kft. – vasúti konténer- és RO-LA terminálok üzemeltetése, melyet logisztikai szolgáltatásokkal egészít ki, megbízók igényeinek megfelelően. Valamennyi terminálon egységesen biztosítja az intermodális fuvarozási egység teljes körű kezelhetőségét. Érdeklőségein keresztül az említett szolgáltatásaival Magyarország teljes területét lefedi.

BILK KOMBITERMINÁL Rt. (Budapesti Intermodális Logisztikai Központ) a régió kiemelkedő fontosságú kombinált/szállítási központja a közlekedési áramlatok középpontjában. A kiváló közúti és vasúti kapcsolatok, valamint a korszerű berendezések lehetővé teszik a komplex és minőségi szolgáltatások nyújtását, melynek révén vezető szerepet tölt be a Közép-Kelet-Európai régióban.

MÁVCARGO

MÁVCARGO
1062 Budapest, Andrássy út 73-75
Telefon: +36 1 432 3419 Fax: +36 1 351 7941
Internet: www.mav.hu
E-mail: cargo@mail.mav.hu

MÁVTRANSSPED

MÁVTRANSSPED Kft.
1065 Budapest, Bojczy Zsolt utca 25.
Telefon: +36 1 374 1400 Fax: +36 1 374 1404
Internet: www.mtszped.hu
E-mail: tlkcsug@mtszped.hu

MÁV KOMBITERMINÁL

MÁV KOMBITERMINÁL Kft.
1062 Budapest, Dózsa György u. 23.
Telefon: +36 1 334 1174 Fax: 336 1 313 6885
Internet: www.mavkombi.hu
E-mail: mavkombi@mavkombi.hu

BILK
KOMBITERMINÁL

BILK KOMBITERMINÁL Rt.
1230 Budapest, Európa u. 4.
Telefon: +36 1 289 6000 Fax: +36 1 289 6060
Internet: www.bilkkombi.hu
E-mail: bilkkombi@bilkkombi.hu

Országos hálózatot működtet

A MÁV felkészült a versenyre

Felkészült a MÁV Rt. az áru fuvarozás liberalizációjára: a cél, hogy a nemzeti vasúttársasági pozícióban megerősödve, sőt, új piacokat szerezve maradjon versenyben. A nyitás a MÁV mellett nyereséget termelhet néhány magántársaságnak is – igaz, az ország geopolitikai adottságai miatt korlátozottan.

A vasúti liberalizáció az áru fuvarozási piac megnyitásával egy éve megkezdődött. A MÁV Rt. üzletágai a 2003-ban megtörtént szervezeti átalakulás után az alaptervekenységük-ből adódóan különböző módon készültek a liberalizációra. Az áru fuvarozási üzletág mára teljesen felkészültté vált a néhány hónapja valóban többszereplőssé vált áru fuvarozási piacon való részvételre. A MÁV Rt. szervezetén belül egy másik üzletág – a pályavasúti –, amely a szabályozási kérdésekben illetékes, mára teljes hozzáférést kínál az egész hálózaton az áruszállításban érdekelt vasút-vállalatok számára. Ebben a piaci helyzetben a MÁV célja, hogy pozíciójában megerősödve, sőt, új piacokat szerezve maradjon versenyben. Egyetlen jövedelmező üzletága ugyanis az áruszállítás.

A vasúti áru fuvarozás liberalizációja jó esetben nem azt jelenti, hogy a meglévő, adott viszonylatok forgalmáért kell feltétlenül harcolni a

MÁV-nak és versenytársainak. Az Európai Unió célja a liberalizációval elsősorban nem a klasszikus, nemzeti vasutak privatizálás volt, hanem a piac megnyitása a már meglévő és új vasút-vállalatok részére, továbbá a vasúton fuvarozott árutonnák növelése a környezetet jobban károsító közúti forgalom kárára. A liberalizáció nem is jelenti feltétlenül a MÁV és a magántársaságok vetélkedésének szükségességét, mindkét fél számára vannak ugyanis a piacon olyan sajátos, kiaknázatlan lehetőségek, amelyeknek legjobban ők tudnak megfelelni. A MÁV például óriási előnyben van kiterjedt, valóban az egész országot lefedő hálózata miatt, míg az alternatív vasúttársaságok helyzetét nehezíti, hogy csak a rövid, egyirányú viszonylatokat képesek vállalni, részben tőkeszegénység, részben az ebből fakadó kapacitásszűkösség miatt. Utóbbiak mellett szól ugyanakkor, hogy jóval – mintegy 25–30 százalékkal – gazdaságosabban tud-

nak működni, mint a hatalmas infrastruktúrát és költséges hálózatot fenntartó MÁV.

Az EU más tagállamaiban átlagosan a vasúti teherszállítási forgalom mintegy 4–5 százalékát tudták megszerezni és megtartani a magán-vasúttársaságok. Tapasztalatok alapján elmondható: azok a magáncégek maradtak versenyben és azok tudnak ma is nyereségesen üzemelni, amelyek mögött vagy hatalmas konszernek állnak, vagy olyan klasszikus magánvasutak, amelyek tartományok kezében vannak.

Magyar viszonylatban azonban nincsenek igazán távolságok, ezért a belföldi áruszállítás amúgy sem túl nagy piaca – évi mintegy 12 millió tonna – a magán-vasúttársaságok számára a szakértők szerint nem jelent komoly kibontakozási lehetőséget, főként nem fél tucat cégnek. A lehetőségeket tekintve jó, ha egy vagy két magánvállalkozás működhet sikeresen, s ezek kapacitásukat tekintve várhatóan hosszú távon sem hasíthatnak ki nagyobb részt az áru fuvarozási piacot jelenleg szinte teljesen uraló MÁV-részesedésből. Legfeljebb 2 millió tonnát ami – tekintve a MÁV által fuvarozott mintegy 45 millió tonnát, ami tartalmazza a tranzitfuvarokat is – meg is felelne az uniós országokban tapasztaltaknak.

Míndehhez azonban számos kérdést meg kellene oldani. Egy független kapacitáselosztó szervezetre van szükség. Fontos a Magyar Vasúti Hivatal, mint hatóság megteremtése, amely a pályához való hozzáférés szabályait rendezi, illetve az infrastruktúra-használat díjait megállapítja. Rendezni kellene több uniós jogszabályt és számos – a környező országokkal 10–12 éve, a még egyedüli piaci szereplő MÁV-ra szabottan kötött – államközi szerződést módosítani. Utóbbiak felülvizsgálata már elkezdődött.

A piaci szereplők kapcsolata nem felhőtlen. Két magántársaság – a Magyar Magánvasút Rt. és a Floyd Kft. – a Gazdasági Versenyhivatalhoz fordult a MÁV-val szemben, a vasúttársaság pedig a Gazdasági és Közlekedési Minisztériumhoz, mivel szerinte a magánvasutak túlságosan könnyen esnek át a vasúthatósági vizsgálatokon. A MÁV álláspontja szerint szabad a piaci verseny, ám ehhez – az üzembiztonság és a megbízhatóság érdekében – az új szereplőknek is maradéktalanul meg kell felelniük a szakmai és az érvényes jogszabályok által támasztott követelményeknek és meg kell fizetniük a pályahasználati díjat. A MÁV szerint sok esetben mindkét kritérium teljesítésével voltak gondok, ám pozitív példaként emlegetik a jelenleg fuvarozó öt magáncég legfiatalabbját, a CER (Central European Railway) Rt.-t Horváth László, a CER ügyvezetője szerint jól együtt lehet működni a MÁV-val. Példa erre cége üzletpolitikája, miszerint nem kell mindenáron erőltetni valamit, ami nem megy, e helyett érdemes ésszerű kompromisszumokat kötni, vagy megvárni, amíg egy olyan nagyvállalatnál, mint a MÁV, egy-egy ötlet kiforr.

Az IVECO tartja pozícióit

Országjárás és akciók

A tavalyi nagyszerű Heavy Road show után 2005-ben a „legkisebb” IVECO haszongépjárművek kerültek reflektorfénybe. 2005. április 1-je és május 21-e között zajlik a megújult IVECO Daily modellsorozat bemutató országos körút, amely a jármű külső és belső erőnyeit, előnyeit hozza kézzelfogható közelségbe. Kasztreiner Péterrel és Mészöly Tamással, az IVECO Magyarország munkatársaival ez alkalomból beszélgettünk az IVECO újdonságairól a MOM-Parkban, ahova két évvel ezelőtt költöztek.

Az Európai Unióhoz való csatlakozás éve rendkívül sok változást hozott a magyar vállalkozások életében, s ebben a változó környezetben az IVECO tartani tudta Magyarországon megszerzett pozícióit, s több területen is növelte piaci részesedését – tudtuk meg Mészöly Tamástól.

A kistehergépjárművek piacán, a Daily sorozatoknál (a 3,5 és 6,5 tonna közötti kategóriában) 60 százalékos mértékűre növekedett a piaci részesedés. A Hannoverben bemutatott új, 136-166 lóerős motorváltozatok és az automatizált váltómű csak fokozta a Daily modelleszad kedveltségét. 2004-ben az IVECO 800 feletti darabszámot értékesített Daily-ből.

A középkategóriában (7,5–12 tonna össztömegű járművek) az EuroCargo vereséget szenvedett: az eladások csökkentek az előző évhez képest. (320 EuroCargo-t adtak el). Remélhetően a piaci tisztulás és az EuroCargo öszkerékű változata visszafordítja majd a folyamatot (a vásárlók várhatóan május végén találkozhatnak a modellel).

A nehéz kategóriában bővült a piaci volumen, s ezzel párhuzamosan a közúti és az off-road alkalmazásoknál is egyértelműen erősödött az IVECO márka szerepe: a Stralis és a Trakker modellek értékesítésében növekedést értek el (280 heavy kategóriájú autót értékesítettek). Május végén pedig bemutatkozik az új Trakker.

A 2005-ös évet több új modell és számtalan műszaki újdonság bemutatásával kezdte az IVECO, de az eladások időarányos csökkenése jelzi: gondok vannak a fuvarpiacon. Az IVECO felelősséget érez ügyfeleiről, s ebben a nehezebb időszakban sem hagyja őket

magukra, nem engedi el kezüket. Úgy látják, hogy a hazai fuvarozóknak van jövője, de azt nem biztos, hogy a 7,5 tonnás kategóriában, s nem feltétlenül a nagy kategóriában kell elképzelni. Újra kell értékelni a „nemzetközi” fuvarozás fogalmát is. Előre kell gondolkodni: először szállítandó árut szerezni, s utána ehhez járművet választani (igény szerint). Az IVECO szakemberei szívesen adnak tanácsot, mert nem mindig a legkisebbnek látszó megoldás a jó választás. Ismerik a piaci mozgásokat, sok tapasztalatuk van, s ezen ismeretek mellé megfelelő járműpalettájuk is. Vallják, hogy az érdemtelően mellőzött kategóriákra is érdemes odafigyelni.

Itt van például a mindenképpen érdeklődésre számot tartó, 7,5 tonna feletti, de még nem nagy kategória, a 12–15 tonnás haszongépjárművek csoportja. Ezeket kevésbé keresik, alig használják, pedig igen jól használhatók fuvarozásra. Az EuroCargo 180-as sorozatával (pótkocsival kiegészítve) ugyanannyi raklapterjedelmet tud szállítani, mint a nyerges vontató. A terhelhetősége ugyan nem egyenértékű a nagyokéval, de olcsóbban beszerezhető és olcsóbban üzemeltethető. A 12 tonnás járműre például (amely pótkocsival is kiegészíthető) Németországban nem kell útdíjat fizetni. Sokoldalú felhasználási lehetősége segítheti a fuvarozó vállalkozásokat a folyamatos fejlődésben. Olyan alternatív fuvarozási megoldásokat ad itt az IVECO, amelyet a nagy kategória nem kínál.

A kiskocsis fuvarozásnak Magyarországon hagyományai vannak: a 7,5 tonnás állomány nagysága egyedülálló Európában. Kár volna kidobni e tapasztalatokat! Szóval, szép dolog a

nagy kamion, a nyerges vontató, de lehet, hogy kifizetődőbb a kisebb járművekből álló, rugalmasan használható flotta.

Az IVECO – minden kategóriában – a választást megkönnyítő akciókkal kedveskedik a fuvarozóknak. Hosszú fülkét kínálnak a rövid árán, s magas fülkét az alacsony árán. Ez (akárhogyan is számoljuk) 5-600 ezer forint kedvezményt jelent! Aki él a lehetőséggel, az a középkategóriában, nagy kategóriás kényelemben részesül. A 12–15 tonnás kategóriában az IVECO ingyenes vontatás-kiépítést kínál (elektromos- és levegő-kiépítés, plusz vonófej ajándékba). Mindent összevetve a kedvezmény akár elérheti az 1 millió forintot is.

A nehéz kategóriában a Stralis 480 lóerős változatát a 430-as áráért kínálja az IVECO, azaz a vásárló plusz 50 lóerőt kap ajándékba.

A Daily 5 tonnás és 6,5 tonnás modelljei változatlanul nagyon népszerűek. A 6,5 tonnás modell 4 tonna rakással terhelhető (ugyanannyival, mint a 75-ös Cargo, csak beszerzési ára és üzemeltetési költségei alacsonyabbak). Akciós ajánlattal itt is találkozhatunk: április elseje óta klíma akció zajlik, a 3,5 tonnás kategóriában. Az 5 tonnás szegmensben árcsökkenéssel vonzzák a vásárlókat.

A Daily Road Show másfél hónapig jár körbe az országban: az öt főkereskedő 23 helyszínén fordulnak meg, főként hétvégeken. Három új motort mutatnak be és az automatizált váltó (a ZF új fejlesztése) is a különleges újdonságok sorát gazdagítja.

A tehergépjármű-értékesítés helyzete nem túl rózsás ma, de az IVECO nem fél a kihívásoktól, hiszen tudják, hogy termékeik nagyon jók, s a „brand-image”-t nem halványítja el a márkák egymás mellett élése, az új csoportmentességi szabályozás által lehetővé tett „multi-brand” kereskedések várható megjelenése sem. Azt szeretnék, hogy a vevő elégedett legyen, s még a vásárlás előtt hozzájusson a megfelelő információkhoz: pontosan azt vegye meg, amire szüksége van.

Bárány Tibor

Goodyear Dunlop: szoftverrel figyelik a gumit

A gumiabroncsokat gyártó világhírű Goodyear Dunlop vállalatról közismert, hogy állandóan újdonságokkal rukkolt elő. Magyarországon idén egy internet alapú szoftvert vezetnek be, amelynek segítségével a felhasználó számára pontosan követhető lesz egyebek mellett az, hogy a gumi fajlagos költsége mennyibe kerül. Költségtakarékos világunkban egyáltalán nem mindegy, hogy kilométerenként mennyi forintba kerül a gumi használata.

Szigeti Zoltán, a Goodyear Dunlop Tires Magyarország Kft. kereskedelmi igazgatója elmondta, hogy a Goodyear ügyfelei egy jelszó segítségével juthatnak hozzá az úgynevezett Fleet Online Solution szolgáltatási hálózathoz. Európa más országaiban már működik a rendszer, s a tesztelés után hamarosan hazánkban is bevezetik azt. A szolgáltatás lényege, hogy a cég vállalja a gumiabroncsok karbantartását, szerelését; emellett a FleetOnlineSolution rendszerrel figyelik a gumi tartósságát, kopását; valamint 24 órás gyorsreagálású segélyszolgálat (ServiceLine24) állnak az ügyfelek rendelkezésére. A szolgáltatás Európa 30 országában érhető el, de a kört folyamatosan bővítik. A jól felszerelt, szakképzett emberekből álló gyorsreagálású Truck Force szervizpartnerek a főbb útvonalak mentén találhatóak Európa 1300 pontján. Összesen 12 nyelven kérhető a segítség, de megértik a közutak konyhanyelvét is a hívásközpontokban. A GPS rendszeren

keresztül gyakorlatilag pillanatok alatt megállapítják, hogy merre található a bajba került gépjármű. Azok kérhetnek segítséget, akik az úton defektet kapnak, vagy bármi más problémájuk támad a gumival. A vállalat adatai szerint egyre többször fordulnak a gyorsreagálású szervizekhez, s az utóbbi időben Kelet-Európában is megnőtt a segélykérők száma. A hívástól számított javítási idő átlagosan 2 óra, bár a kelet-európai térségben ez az idő egyelőre még hosszabb. Így is rekordgyorsaságúnak számít a javítási idő, hiszen a bajba került járművezetőnek olykor arra sem marad ideje, hogy közben megebédeljen.

Szigeti Zoltán elmondta, hogy Magyarországon évente mintegy 2,5 millió gumiabroncsot adnak el, s ennek majdnem 25 százalékát a Goodyear Dunlophoz tartozó termékek adják. A Goodyear és a Dunlop prémium márkának számít, mert a legjobb minőséget képviselik. Magyarországon a haszonjárművek és a személygépkocsik számára értékesítenek Goodyear és Dunlop gumiabroncsokat. A földmunkagépek esetében különösen nagy becsben tartják a Goodyear márkát, mert ez az egyik legjobb. Az sem mellékes szempont, hogy a fajlagos költsége (Ft/km) is kedvező. Az új internet alapú FleetOnlineSolution szoftver segítségével pedig pontosan megállapítható majd, hogy mennyire számít jó guminak a Goodyear.

A világ legnagyobb gumiabroncs

vállalata, a Goodyear Dunlop Tire and Rubber Company a minőségi tényezőket, a biztonságot és a környezetkímélő megoldásokat tartja a leginkább szem előtt. Nem véletlen, hogy az ügyfelek a csúcsmárkák között tartják számon az amerikai székhelyű, de jelentős európai bázissal rendelkező cég termékeit. A vállalat éves forgalma 15 milliárd dollár, s 86 ezer munkatársat alkalmaz. Nyolcvan gyártóegysége 28 országban van jelen. A Goodyear 1999-ben részvéncsere útján szerezte meg a szintén világhírű Dunlop gumigyártó céget, amely akkor egy japán vállalat-csoporthoz tartozott. A világcég európai központja Luxemburgban található, de gyáraival, értékesítési kirendeltségeivel gyakorlatilag egész Európában jelen van. Az öreg kontinensen összesen 19 gyárban készítenek Goodyear és Dunlop gumiabroncsokat, s ebből hat gyáregység működik Németországban. Az európai terjeszkedésre jellemző, hogy a cég éves európai forgalma elérte az 5 milliárd dollárt, s egyre több gumiabroncsot értékesít. A vállalat öt fontosabb tevékenységet folytat: személyabroncs, teherabroncs, földmunkagép-abroncs, mezőgazdasági gépek abroncsa és motorkerékpár abroncsok gyártása. Európában 55 méretben 306 különféle típusú gumit készítenek a tehergépjárművek és autóbuszok számára, amivel a legnagyobb választékot tudják kínálni az ügyfeleknek. Ráadásul folyamatosan újabb és újabb termékekkel és szolgáltatásokkal rukkoltak elő. Az új gumiabroncsok kifejlesztése során a legapróbb részletekre is figyelnek attól függően, hogy az ügyfél milyen célra kívánja használni azt.

A Goodyear Dunlop állandóan növeli gyáregységeinek számát Európában és azon kívül is. A kilencvenes évek kelet-közép-európai privatizációs hulláma során Lengyelországban és Szlovéniában vásárolt termelő egységeket a cég. Ezeknek a beruházásoknak köszönhetően ma a vállalat termépalettáját szélesítik a Lengyelországban gyártott Debica márkájú gumiabroncsok és a Szlovéniában készülő Sava termékek. A tervek között szerepel, hogy az európai régió számára állítanak majd elő gumiabroncsokat Marokkóban, Törökországban és Dél-Afrikában. A minőségi szempontok azonban minden gyáregységben egyformán elsődlegesek. A gumikat a roppant magas minőségi kö-





vetelményeknek megfelelően a legapróbb részletekig átvizsgálják kívül és belül, hogy semmilyen kifogás ne merülhessen fel velük szemben, s a különleges elvárásokat is kielégítsék. Egyebek mellett computer tomográf-fal (CT) is tüzetes szemlének vetik alá a gumik belsejét, hogy az anyag szerkezete megfelelő legyen. De vizsgálják a kopásállóságot, a zajhatást, a környezetre gyakorolt hatást, az úton való fekvést, tapadást. A luxemburgi központi laboratóriumban a mérnökök figyelme minden apró részletre kiterjed. A 4,2 kilométer hosszú tesztpályán a valóságos útviszonyoknak megfelelő körülmények között vizsgálják a gumikat. A pálya aszfaltjába beépített érzékelők segítségével elem-

zik ki, hogy az éppen ott elhaladó jármű gumija miképpen tapad az úton (pl. üveglapos fényképezés). Az elemzések után pedig pontos képet kapnak arról, hogy milyen módosításokat hajtsanak végre a gumik gyártása során a még jobb minőség elérése érdekében.

A Goodyear Dunlop tehergépjármű gumiabroncsai azért is kelendőek, mert nagyon könnyen és gazdaságosan lehet újrafutóztatni őket. Egy felmérés szerint Európában a gumiabroncsok mintegy 35 százalékát újrafutóztatják, mert – mivel nem kell állandóan új gumikat vásárolni – költségtakarékos megoldás. Az újrafutóztatott darab pedig a szakemberek állítása szerint közel ugyanolyan minőségű, mint az új gumiabroncs. A Goodyear Dunlop tehergépjárművekre és autóbuszokra gyártott valamennyi típusú gumiabroncsa újrafutóztatható, s ezzel a lehetőséggel egyre inkább élnek az ügyfelek. Ráadásul ez környezetkímélő megoldás is, mert az elhasznált gumikat nem kell eldobni.

Csarnai Attila

Kedves múzeum- látogatók!

A közlekedés emlékeinek megőrzése és ápolása közös ügyünk. Tisztelettel kérjük, hogy 2004. évi jövedelemadójának 1 százalékát ajánlja fel a **Közlekedési Múzeum** részére.

Adószám: **15308067-2-42**

Köszönettel:
a **múzeum munkatársai**

1%

ABX Logistics: eredmények és tervek

Hárommilliárd euró közelében

Laurent Levoux, az ABX Logistics Worldwide elnök-vezérigazgatója új vezetéssel akarja nyereségessé tenni a németországi fuvarozási üzletágat. Levoux a DVZ-nek beszélt arról is, mi várható, ha az anyavállalat, az SNCB privitizálja az ABX Logistics-et.

A belga vasút, az SNCB lehetőség szerint még az idén privatizálja szállítmányozási leányvállalatát, az ABX Logistics-et. Utóbbi elnök-vezérigazgatója, Laurent Levoux biztos abban, hogy a cég saját lábán is meg fog állni. Ezt alátámasztják a 2004-es eredmények. Eszerint az ABX Logistics csaknem 2,5 milliárd euró összforgalmat ért el. Ebit-bázisú üzemi eredménye mindenestre pozitív és több mint 10 millió euróra rúg. A cég szállítványozási konszernként jól kiegyensúlyozott: a forgalom 47 százalékát tengeri és légi fuvarozással éri el, további 42 százalékot pedig közúti fuvarozással. A maradék 11 százalék szerződéses logisztikából származik. A DVZ-nek arra a kérdésre, miért kisebb az ebit-rés, vagyis az ebit és a forgalom közti különbség más nemzetközi cégekhez képest, Levoux elmondta: az ABX nagyon fiatal szervezet, csak 1998-ban alapították, mindössze 1000 munkatárssal. Időközben a létszám 15 ezerre nőtt. Ez a gyors növekedés cégek felvásárlásával volt lehetséges, részben olyanokéval, melyek veszteségesek voltak. Más szolgáltatókkal ellentétben az ABX átszervezésre szoruló cégek vásárlásából keletkezett, ami mára lezajlott. Csaknem mindegyik ABX-társaság nyereséget termel, kivétel csak a németországi közúti fuvarozás. Az üzlet majdnem minden országban jövedelmező volt, főként Belgiumban. Most a további lépések következnek: a cég nem akar a legnagyobb nemzetközi fuvarozási szolgáltató lenni, hanem olyan, amelyik ügyfeleihez a legközelebb áll és nekik a legjobb minőséget nyújtja. Mindazonáltal a jövőben is az első 10 európai szállítványozó konszern között kívánnak lenni.

A németországi átszervezéssel kapcsolatban Levoux elmondta, hogy a 3000 dolgozót foglalkoztató ABX Deutschland forgalma 600 millió euró, ami a tengeri és légi tevékenység és közúti fuvarozás között oszlik meg.

Ebből a tengeri és légi fuvarozás nyereséget hozó, köszönhetően a nagyon jó németországi menedzsment-csapatnak. Nem véletlen, hogy Hans-Jürgen Schlausch személyében egy német felügyeli az ABX egész világra kiterjedő légi és tengerifuvarozási üzletét.

A német közúti fuvarozás ugyanakkor jelenleg még veszteséges, még ha már nagyon közel került is a nyereségességi küszöbhez. Ezen a téren az elmúlt években nagyon sok történt. A veszteség immár csak 10 százaléka annak, ami kezdetben volt.

A nemzetközi közúti fuvarozásban, az Eurocargo-ágazatban a cégnek Németországban 8 lerakata van, amelyek a nemzetközi fuvarozás kiinduló pontjai. Ezekből 180 helyszínre történik szállítás szerte az európai térségben, nagy gyakorisággal és elégedettségre okot adó pontossággal.

A nemzetközi darabáru- és raklapfuvarozás egészen különleges nézőpontot igényel. Ennek az ágazatnak a tevékenysége azonban nagymértékben javult. A munkát itt az új németországi ügyvezetőnek, Johannes Voglernek kell befejeznie. A veszteség megszűnése azonban belátható közelségbe került.

A kérdésre, hogy nem rövidtávú zavarelhárításnak tekinthető-e Vogler személyében egy 60 év feletti szakembert kinevezni, Levoux kifejtette, hogy nem erről van szó. Az eddigi vezető, a belga Luc De Schrijver helyébe azért állítottak egy nagy tapasztalatú, a német mentalitást és piacot ismerő szakembert, hogy a beosztott fiatal, tehetséges csapattal optimális hatékonyságot érjenek el. Ha Voglernek három évre lesz szüksége a nyereség eléréséhez, azt Levoux már megfelelőnek tekintené, bár természetesen minél előbb nyereséget szeretne. A legfontosabb azonban, hogy az ABX Németországban három éven belül vezető legyen a minőséget és a nemzetközi kapcsolódást illetően. Már most magasan fejlett



Laurent Levoux

rendszereket vezetnek be a szállítási optimalizálás és kapacitás-vezérlés terén, jelezve, a tehergépkocsik késését, hogy az ügyfeleket idejében értesíteni tudják, ha egy késés elkerülhetetlen.

A híresztelésekkel ellentétben szó sincs arról, hogy a német leányvállalatot legszívesebben eladnák. Csupán a szerződéses logisztika egyes részeitől váltak meg, amelyeknek nem volt kapcsolata a szállítványozási üzlettel. A tisztán raktározási és szerződéses logisztikai üzlet nem vág a cég profiljába.

A cég számára nem fontos, hogy küldemények kritikus tömegének eléréséhez szövetségeket kössön más fuvarozási cégekkel, mivel önmagában is elég nagy méretű. Ennek ellenére sem zárkozhathatnak el lehetséges együttműködésektől, ha azok eredményesek, és az ügyfelek kiszolgálását javítják – mondta Levoux.

Bognár Mária

Dr. Erdősi Ferenc:

Oroszország, mint a transzeurázsiai logisztika főszereplője

A Szovjetunió felbomlásával Oroszország elvesztette politikai világhatalom státusát, korszerűtlen feldolgozóipara pedig reménytelenül összeomlott. A gazdaság, az államháztartás stabilizálása reális módjának egyfelől a *természeti erőforrásaik fokozottabb kiaknázása* és a világpiacon való tömeges értékesítéséből keletkező bevétel növelése, másfelől a *földrajzi fekvéséből származtatható előnyök pénzbevételé konvertálása* ígérkezett. – Oroszország külgazdaságának legfontosabb eleme már ma is az olajkivitel, amit nagy mennyiségű szén-, érc-, műtrágya- és fakivitel egészít ki. Az ezredforduló előtti világgazdasági folyamatokból is látható volt, hogy az olaj világpiacon Oroszország mint kibocsátó forráspozíciója folyamatosan növekszik. Az Egyesült Államok olajimportjában a ma még első helyet elfoglaló Közép-Kelet helyére a prognózisok szerint Oroszország lép. Évente mintegy 100–150 Mrd dollárba kerül Oroszországnak az idegen kikötőkön – túlnyomóan az önállóvá vált balti országokon – keresztül történő olajexportja. Ennek megtakarítása nemzeti érdek. Oroszországot azonban nem csupán a pénzügyi megtakarítások, hanem a nemzetbiztonsági kockázat is kényszeríti a stratégiai jelentőségű olajexport „nemzetiesítésére”, praktikusán legalább 95%-os hányadban saját kikötőkbe való áterelésére. Azonban az ehhez középtávon szükséges kapacitásoknak alig a fele áll rendelkezésre, ezért rendkívül nagyvonalú új kikötőépítési programot dolgoztak ki még 1993-ban.

Új tengeri kikötők

Az új kapacitások háromnegyede Szentpétervár tágabb térségében, a Finn-öböl partján a finn és északi határ között létesül, ahol télen csak költséges jégtöréssel biztosítható a hajók mozgása. Klimatikusan ugyan kedvezőbb a kalinyingrádi exklávé, azonban a Belaruzon és Litvánian át történő tranzittal kapcsolatos nehézségek a jégmentességéből adódó előnyből elég sokat levonnak. Ugyan még a szükséges saját kapacitásoknak csak a kisebb része jött létre, közlekedéspolitikai eszközök (tarifakedvezmény) is segítik a forgalom áterelését az orosz partokra.

Az orosz kikötőépítési program megvalósítása vonatottan kezdődött, de a gazdasági helyzet javulásával az 1990-es évek végétől felgyorsult. Mivel a külkereskedelmi forgalom árutömeg-növekménye nagyobbak bizonyult, mint a rakodási kapacitás-többlet, 2003-ig nem csökkent, csak stagnált az idegen kikötőkön át történő szállítás. Fordulat 2004-től következett be, miután beüzemelték az olaj-, szén-, műtrágya- stb. terminálok. Ezek nemcsak az orosz Szibériából, hanem Kazahsztánból, Közép-Ázsiából, Belaruzból is származó szállítmányok fogadására is berendezkedtek.

Mind a balti országok, mind Ukrajna a tranzitbevételek menél nagyobb részének megtartása érdekében nemcsak díjkedvezményekkel, együttműködési szerződésekkel (pl. a litván Klajpeda és az orosz Baltijszk között), hanem szolgáltatásaikat vonzóbbá tevő nagyszabású kikötőrekonstrukciókkal, sőt teljesen új kikötők építésével igyekeznek haté-

kony lépéseket tenni. Nem lehetetlen, hogy így összességében túlméretezett kikötői kapacitások keletkeznek a Keleti- és a Fekete-tengeren.

Mostoha természeti földrajzi adottságai miatt a formálisan rendkívül hosszú tengerparttal rendelkező Oroszország nyilvánvalóan nem válhat igazi tengeri hatalommá. E helyzetet ellensúlyozandó szárazföldi elhelyezkedését kihasználva igyekszik globális pozícióra szert tenni Ny–K és É–D irányú transzeurázsiai korridorok kiépítésével, forgalmi szerepük növelésével és metszéspontjaik révén globális logisztikai központ/fordítókorong szereppel. E nemzetközi megakorridorok a globálison kívül többféle nemzeti szintű (térségek közötti kohéziót elősegítő, a tranzitbevételből infrastruktúrát fenntartó) szerepet is betölthetnek.

A Transszibériai korridor

Oroszországnak eddig a leghatékonyabban a Ny–K irányú, a finn/baltikumi/belaruz/ukrán határtól a távol-keleti kikötőig tartó korridorot sikerült helyzetbe hozni, amely (a nyugati folytatásait is figyelembe véve) Nyugat-/Észak-Európa és Kelet-Ázsia között jól kiépített kétvágányú, villamosított, nagyteljesítményű „Transsib” vasútvonalat és legújabban (a Csita–Habarovszk szakasz megépültével) már gépkocsikkal járható utat is tartalmaz.

A Transsib vonalon 1964 óta folyik tranzitszállítás, újabban szinte már teljesen konténeres áru formájában. A forgalom az 1980-as években érte el az első csúcspontját. A Szovjetunió felbomlása utáni zavaros viszonyok és a recesszió együttes hatására a korridor nagyban veszített jelentőségéből, a japán szállítatók nagy része elpártolt. Az áruk biztonságának garantálása, a szállítási idő csökkenése és az időközben ipari dömpingárúkat exportáló Dél-Korea, majd Kína szállítási igényei újból dinamizálták a forgalmat. Miután Finnország a keleti irányú közlekedésben egészen különleges súlyú nemzetközi logisztikai központtá nőtte ki magát, ma a Transsib konténerforgalmának a 80%-át a Finnország és Dél-Korea/Kína között áramló áruk teszik ki, és csak a kisebb hányadot a közvetlen nyugat- és közép-európai, vagy a – Fekete-tenger felé kiágazó ágával – mediterrán illetékességű áruk.

Ma még a Transsibnek nincs igazi szárazföldi versenytársa. A Kínából Kazahsztánon, Közép-Ázsián, a Kaukázusi országokon át Európa felé tartó, az ENSZ GB által a TRASESCA-projekt keretében annyira szorgalmazott „Új Selyemút” hátránya az eltérő nyomtávolság, a köztes tengeri utakkal való többszöri megszakítottasága, államhatárok sokaságának átlépése. Ugyan Kazahsztán és Kína az orosz vasutakra való rászorultság csökkentése érdekében a kazahsztáni/közép-ázsiai tranzitszakasz normál nyomtávúra való átépítésétől és a köztes tengeri utak szárazföldön való megkerülésétől nagy gazdasági előnyöket remél, kétséges, hogy képesek lesznek-e belátható időn belül ezt az igen költséges változatot létrehozni. Kína azonban egy másik vasat is tart a tűzben: az oroszokkal, finnekkel és skandinávokkal együtt-

működve Narvikig akar létrehozni egy transzeurázsiai konténerszállítási láncot, amely vasútról hajóra váltva az Atlanti-óceánon át Észak-Amerika keleti partvidékéig (Halifax és Boston kikötőig) folytatódna. Alapvetően tehát Kínától, közelebről a kínai-orosz viszonytól függ, hogy lesznek-e versenytársai a meghosszabbított Transzsibnek, melynek végpontjai az újszülött szentpétervári kikötőcsalád, valamint Nahodka-Vosztocsni. – Egykor nagy reményeket fűztek a jeges-tengeri Északi-hajóúthoz, azonban költségessége miatt azon teljes hosszában rendszeres/folyamatos tranzitszállítás nem folyik, csak alkalmi konvojok jutnak el a Behring-szorosig. Végző soron a *jeges-tengeri út igazából orosz bel-földi szállítási vonal*, melyen keresztül jobbra a nyári idényben látják el a folyami torkolati kikötőkön keresztül Szibéria nagy részét, és hozzák át az európai részre, vagy exportra a kitermelt fa és az ásványkincsek egy részét. – Igazi riválisa a transzeurázsiai vasúti szállításnak a dél-ázsiai/szuezi tengeri út, de elsősorban az eljutási időre és a párára nem érzékeny ömlesztett áruk tekintetében, míg a konténeres szállításban a hosszú menetidő sok esetben nem vonzó, de a tarifakülönbség is elhanyagolható.

Az Észak-Dél Korridor

Oroszország külpolitikai aspirációiban mindig is előkelő helyen szerepelt a Perzsa-öbölbe való kijutás, a hagyományosan brit érdekszférához tartozó Közép-Keleten való jelenlét. E törekvés ma az orosz kormánynak a Finnországot Oroszországon és Iránon át az Öböllel, valamint az indiai szubkontinenssel összekötő transzeurázsiai *Észak-Dél Korridor* koncipiálásában és megvalósításában játszott meghatározó szerepében manifesztálódik. Az orosz előterjesztésre létrejött (Irán és India által is támogatott) nemzetközi egyezményhez már számos érintett, vagy csak közvetett hasznot remélő ország (Bulgáriától, Belaruszról Tadzsisztánig, illetve Azerbajdzsántól, Szíriától Ománig) csatlakozott, vagy tett hozzájárulási nyilatkozatot, míg egészen távoliak (Lettország, Malajzia, Thaiföld, Dél-Korea is) mérlegelik részvételük lehetőségét. Az *Észak-Dél Korridor oroszországi szakaszán folyami/vasúti kombinált szállítás, Iránban vasút, Bandar Abbbaz (Hormuzi-tengerszoros) és India között a tengeri út jöhet számításba. A Kaszpi tágabb térségében több alternatívában* gondolkodnak a tervezők.

E bő négyezer km-es korridor az Európa (főként az Északnyugat-Európa gazdasági „magtérsegg”) és Ázsia közötti viszonylatban a nyugat felől (Belaruszon, Ukraján át) hozzácsatlakozó korridorról együtt a *Szuezi-csatorna versenytársa* lehet az értékesebb áruk konténeres szállításában. (A németországi Frankfurtból Iránba egy 40 lábás konténer fuvar költsége tengeri hajóval 5670 USD-be kerül, viszont a létrehozandó korridoron csak 3600 USD lenne.)

Az Orosz Föderáción átvonuló transz- és interkontinentális korridorok, valamint az eurázsiai fordítókorong működése azonban nagymértékben attól függ, hogy *sikerül-e majd biztosítani egyfelől a korridorok szovjet utóállamokbeli/finnországi, másfelől a csatlakozó közép-európai/skandináviai/közép-keleti/kelet-ázsiai szakaszainak műszaki interoperabilitását*. Mivel e szemiglobális léptékű infrastruktúrák az általuk felfűzött, összekapcsolt területek közötti *politikai viszonyokra erősen érzékeny rendszerek*, Oroszország nyilvánvaló érdeke, hogy e nagy gazdasági hasznat ígérő infrastruktúrák működtetése ne nélkülözze a korrekt együttműködésre alapozott békés „jó szomszédsági” kapcsolatokat.

Ötmillió eurós beruházás Óbudán

Közel 5 millió eurós beruházással raktár- és irodakomplexumot épít az Aquincum Logisztikai Park területén annak új tulajdonosa, az OTP Ingatlanbefektetési Alap, közölte Salamon Adorján, a terület adásvételét lebonyolító ESTON International Rt. elnök-vezérigazgatója.

A 13 ezer négyzetméteres Aquincum Logisztikai Parkot a közelmúltban vásárolta meg az OTP Ingatlanbefektetési Alap, amely közel 7 ezer négyzetméternyi raktár-, illetve nagykereskedelmi központot alakít ki. Ebből 5 ezer négyzetméteres területen raktárakat, 2 ezer négyzetméteren irodát építenek. A beruházás kivitelezője a Market Rt. A III. kerület a budapesti cégek egyik legnépszerűbb célterülete, s mivel a kereslet stabil, és a fejlesztési területek elfogytak, a 2005 augusztusában elkészülő raktárak és irodák erős keresletre számíthatnak – mondta Salamon.

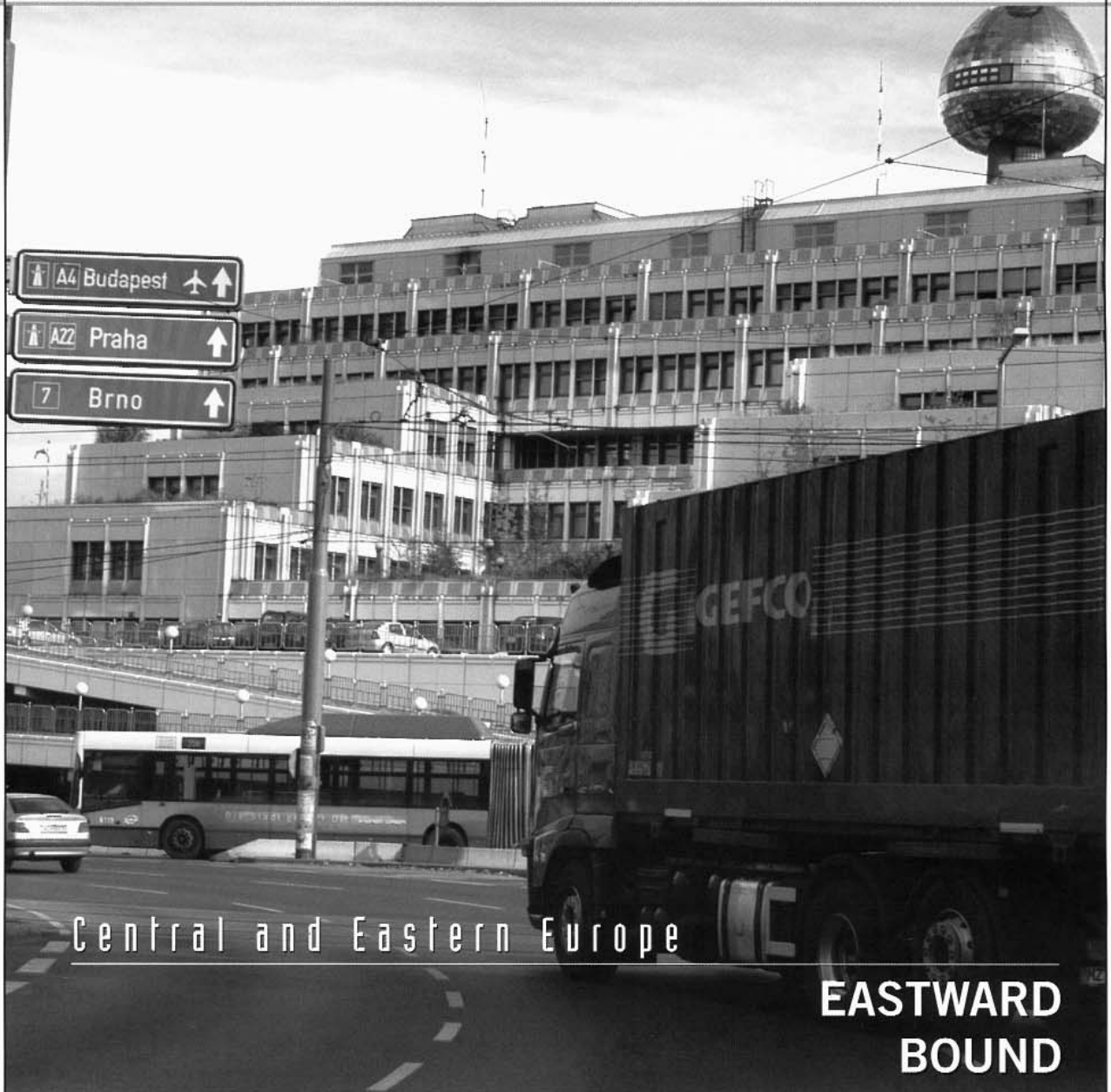
Az ESTON felmérése szerint az új fejlesztésű raktárak bérleti díja a térségben 5,8–6 euró havonta és négyzetméterenként, az irodaépületeknél ugyanez 11–12 euró. Ugyanakkor Budapesten más kerületekben 5 eurós bérleti díjért már hozzá lehet jutni raktárterülethez, a régi építésű vagy nem fűtött raktárak havi négyzetméterenkénti bérleti díja pedig 3–4 euró. Új építésű, magas színvonalú irodaépületet havi 10–14 euróért lehet bérelni négyzetméterenként. A környék keresettségét jelzi, hogy a közelmúltban a III. kerületbe helyezte székhelyét a Budmil, az Aréna és a Linde Hűtéstechnikai Kft. is. Az ESTON – amely egyébként a beruházás elkészülte után a bérlőkiválasztást is végzi majd – 2004-ben 130 milliárd forint értékű ingatlanügylet lebonyolításában vett részt, 2005-ben pedig 15 százalékkal magasabb ingatlanportfólió-értékkel számol. A raktárépületek piacán, valamint a kereskedelmi ingatlanok és irodák területén is folytatódna a 2004-es év kedvező folyamatai. Az élelmiszerekkel kapcsolatos kereskedelmi hálózatok esetében agresszív terjeszkedési stratégia jelei látszanak, s bővülnek a bankhálózatok is, tette hozzá Salamon.

Köszönet

A Magyar Közlekedési Közművelődésért Alapítvány köszönetet mond mindazoknak, akik személyi jövedelemadójuk 1 százalékával támogatták tevékenységüket. Az alapítvány számlájára 2004-ben 347 645 Ft érkezett. Kérjük, hogy a közös cél érdekében idén is támogassák munkájukat. Adószámuk: **18042412-1-42**

GEFCO Magazine

ISSUE 135 ■ JANUARY 2005 ■ INTERNATIONAL GROUP MAGAZINE **GEFCO**



Central and Eastern Europe

EASTWARD BOUND

MARKETS



LOGISTICS SERVICES: THREE PRODUCTS TO BOOST SALES

LOGISTICS



NEC CI, A KEY IT PLAYER, CHOOSES GEFCO

PROFESSION



MICHEL GARNIER: CONTRACT ENGINEER

Sébastien Haullet, a GEFCO SA Magyarországi Közvetlen Kereskedelmi Képviseletének vezetője, közép- és kelet európai hálózatának irányítója

Tovább erősödő logisztikai kapcsolatok



Nyugat-Európában egyre növekszik az aggodalom amiatt, hogy a termelő vállalatok elhagyják országaikat és Közép- és Kelet-Európába helyezik át működésüket – mondta Sébastien Haullet, a GEFCO SA Magyarországi Közvetlen Kereskedelmi Képviseletének vezetője és a társaságcsoporthoz közép- és kelet-európai hálózatának irányítója egy április 5-én rendezett szakmai konferencián. E tendencia nemcsak a nyugat-európai lakosságra és gazdaságra hat: érzékenyen érinti az ezekkel a vállalatokkal együttműködő szolgáltatókat is. A változások első fejezete 2004-ben, az EU bővítésével lezárult, s most újabb, jelentősebb kihívásokkal kell szembenézni.

A logisztikai piac szereplőinek folyamatosan kihívásokkal kell szembenézni, megoldásokat kell találni a gondokra. Az egyik ilyen kockázati tényező a fenyegetettség: a nyugat-európai és kelet-európai fuvarozó- és logisztikai vállalkozások kölcsönösen úgy érzik, hogy a másik régió szereplői fenyegetik boldogulásukat.

Az értelmes üzlethez megfelelő stratégiák szükségesek. Az áruszállítási és logisztikai know-how fejlődése korszerű irányítási módszereket is magával hozott. (Magyarországon jelen vannak a nagy szakismerettel rendelkező, tekintélyes szakmai kultúrát birtokló cégek, s a hazai vállalkozások is hatékonyak, bár némi késéssel jelentek meg a piacon.) A nemzetközi ipari termelő társaságok a kelet-európai régióban is megtelepedtek, mert a jelenlétet e régióban is fontosnak tartják. A nyugatról érkező gyártók viszont magukkal hozták saját, megszokott logisztikai szolgáltatóikat. Versenyben állnak a helyi, a regionális és a nemzetközi cégekkel, de igénylik a helybeli cégek magas minőségű (és alacsonyabb költségű) szolgáltatásait.

A piac e térségben új, potenciális vevőket, az üzleti nö-

vekedést és az operatív költségek csökkenését, a költség-optimalizáció lehetőségét rejti. Az EU bővítésével Kelet- és Közép-Európában eltűntek a nemzeti korlátok, s a fuvarozó vállalkozások előtt kitárultak a lehetőségek (elérhetőbbé váltak a nyugat-európai szállító eszközök, javult a határok átjárhatósága, s bővült a közúti fuvarozó kapacitás).

Új típusú fenyegetésekkel kell szembenézni a csatlakozott országok fuvarozóinak: a nyugatról érkező fuvarozó és logisztikai versenytársakkal. Közben költségeik (energia, szociális kiadások, bérek) növekedésnek indultak, de a szolgáltatások ára nem követi e tendenciát. A szabad versenyt pedig új állami és intézményes korlátok kötik gúzsba: az EU szabályainak tiszteletben tartása terhet ró a vállalkozásokra. A végeredmény az alacsonyabb haszon és a sokszereplős, élesedő verseny, amely alkalmazkodásra és gondolkodás-mód-váltásra kényszeríti a cégeket.

Felvetődik a kérdés: vajon milyen jövő vár ezekre az áttelepülő üzemekre? „Tegnap” ezek az ipari gyártók még Spanyolországot és Portugáliát választották, „ma” Közép-Európa és Délkelet-Ázsia a kiszemelt helyszín. Mi lesz „holnap” a célállomás? Románia? A balti államok? Ukrajna? Oroszország? Kína? A gyárak mozognak, haladnak keletre: ma már bárhol a világon települhet a gyártó. Bárhova is költözik, elérhetősége fontos!

Az új követelmények új reakciókat, megoldásokat igényelnek. A múltban a szállító a gyár közelébe települt, az egyszerű gyártási lánc a késztermék elszállításával zárult. 2004 májusa előtt egy országban egy beszerzési és elosztó rendszer működött.

Az EU csatlakozás után, napjainkban egyre bonyolultabb folyamatok, technológiák terjednek el, egyre kisebb szériák készülnek, s ehhez a helyzethez a logisztikai szolgáltatóknak is alkalmazkodniuk kell. Közép-Európában új, regionális gondok jelentkeznek: a térség 2004. május elsejével hirtelen gazdasági és politikai realitássá vált. Azok a nagy ipari szereplők, amelyek ezt megértették, kialakították saját regionális politikájukat, s részt vesznek e régió fejlődésében. A sajátos közép-európai fejlődési stratégiának megfelelően „többnyelvű termékek” készülnek, s egy központi elosztó bázisról látják el az összes országot. A törekvések azt mutatják, hogy bármelyik közép-európai ország felnőhet a regionális központ pozíciójába: a kedvezőbb költségek döntik el, melyek lesznek a győztesek.

A jövő a fuvarozás csökkenő ellenőrzését hozza magával (a minőségellenőrzést és a fuvarozást a gyártók szervezik, közvetlenül a szolgáltatói oldalon). Az autógyártásban az átlagos szállítási távolság 500 kilométerre növekszik, s ezt naponta többször is (just-in-time!) teljesíteni kell: ez a beszállítóknak, és a fuvarozóknak is kockázatokat és következményeket jelent.

A logisztika hozzáadott értéket hoz létre. A rugalmasság megköveteli a részfolyamatok „kiszervezését”, az ideiglenes foglalkoztatást, a környezet iránti érzékenységet és az anyagok újra-felhasználhatóságát. A logisztikai szolgáltatóknak a megrendelő (azaz a termelő vállalat) fejével kell gondolkodnia. A szolgáltatóknak integrálódniuk kell a globális ellátó láncba. A szállítókat azonnal tájékoztatni kell az igényekről, folyamatos minőség-ellenőrzés szükséges, s mindent meg kell tenni az ügyfél költségeinek csökkentéséért, a megrendelő versenyképességének javításáért. Ez a folyamatos szolgáltatási ár-csökkenést eredményezi!

Egyre rövidebbek (naponta csökkennek) a távolságok, a világ maholnap egy nagy falu lesz. A legrugalmasabb és

költséghatékonyabb megoldást a közúti fuvarozás kínálja, de a termék terítéséhez minden szállítási mód használatára szükség lehet: a nagyobb távolságokat vasúttal, repülővel, hajóval érdemes áthidalni, a helyi és a regionális fuvarokat teherautókkal érdemes bonyolítani. A felgyorsuló élethez hatékonyabb kommunikáció szükséges. A gyártóknak már azt is latolgatni kell, hogy mi a kifizetődőbb: a távoli olcsó termelés és a hozzá társuló logisztikai költségek, vagy a közeli, de drágább előállítás? A vevő ugyanis ott vásárol, ahol olcsóbban jut a termékhez. Gondolkodj globálisan és cselekedj lokálisan – szól a ma egyre divatosabb mondás.

A győztes pozíció megszerzéséhez nincs egységes recept, a piaci szereplőknek saját történetük, piaci környezetük, lehetőségük van. A fuvarozói piac egyes szereplői stratégiáikkal nagy ipari gyártó szektorokhoz kötik magukat (pl.: autóipar, gyógyszeripar, stb.), azaz szakosodnak.

Milyen értéket képesek hozzáadni a folyamathoz a közép-európai ellátók? A tapasztalatok átadása, a legjobb gyakorlat meghonosítása, a szaktudás és a know-how továbbítása; az ipari kapacitások és áramlatok folyamatos nemzetközi finanszírozása; új pénzügyi eszközök bevetése; alvállalkozói szerződések és kiszervezett fuvarozási kapacitások, stb. Pontosán még nem látható előre a változások iránya (központosítás, vagy piacvezérelt gazdaság), de a piac főszereplői már jelen vannak Kelet-Közép-Európában, s az itt zajló beruházásokból sok mindenre lehet következtetni...

A logisztikai szolgáltatók európai hálózatukkal adnak választ az üzleti kérdésekre. A helyi piaci szereplők partnerkapcsolatokat építenek, vagy fejlődnek, hogy bekapcsolódhassanak, integrálódhassanak az európai szintű hálózatba. A siker az együttműködési képességen múlik: a világméretű hálózat partnerségi kapcsolatokat követel.

A hozzáadott értékek, a partnerségi megállapodások és az integrált európai hálózat kombinációjával a GEFCO világméretű szolgáltatásra képes. A (Peugeot-Citroen csoport 100 százalékos tulajdonában lévő) GEFCO autófuvarozást szervező, világméretű operátor. Forgalma eléri a 2,9 milliárd eurót. 8840 munkatársának 40 százaléka Franciaországon kívül tevékenykedik. Az üzleti profilban az autóipar (a járművek szerelése és fuvarozása) 38 százalékkal, a hálózat (teljes- és részrakományos fuvarozás) 51 százalékkal, a szolgáltatás (logisztikai és tengerentúli) 11 százalékkal szerepel.

1999 óta a GEFCO fejlődési stratégiája a logisztikai integráción és az ipari környezet nemzetközi terjeszkedésén alapul. 80 ország 400 üzleti helyszínén vannak jelen (csupán Európában 457 vonalon napi rendszerességű járataik közlekednek), integrálódtak az ellátási láncba, s multimodális (közúti, vasúti, vízi és légi) megoldásokat kínálnak. Mindezt egységes információs rendszerük támogatja: a fizikai folyamatokat és az információk áramlását megfelelően menedzselve.

Sébastien Haullet előadásának zárásaként rámutatott, hogy e világméretű „játsszámán” a közép-európai országok teljes jogú résztvevői, s még a helyi piaci szereplők is eldönthetik, bekapcsolódnak-e, avagy nem. A termelés keletebbre húzódik, de az áruk visszajönnek Európába! Néhány közép-európai ország látványosan alacsonyabb munka-költségeket kínál a külföldi beruházóknak. Magyarország más, ennél fontosabb, meghatározott előnyöket ajánl: a GEFCO meggyőződése szerint még mindig a legjobb beruházási helyszín Közép-Európában. Ezért döntött úgy a GEFCO, hogy letelepedik Budapesten.

Bárány Tibor

„Spediteur-Adressbuch 2005” – immár az interneten is

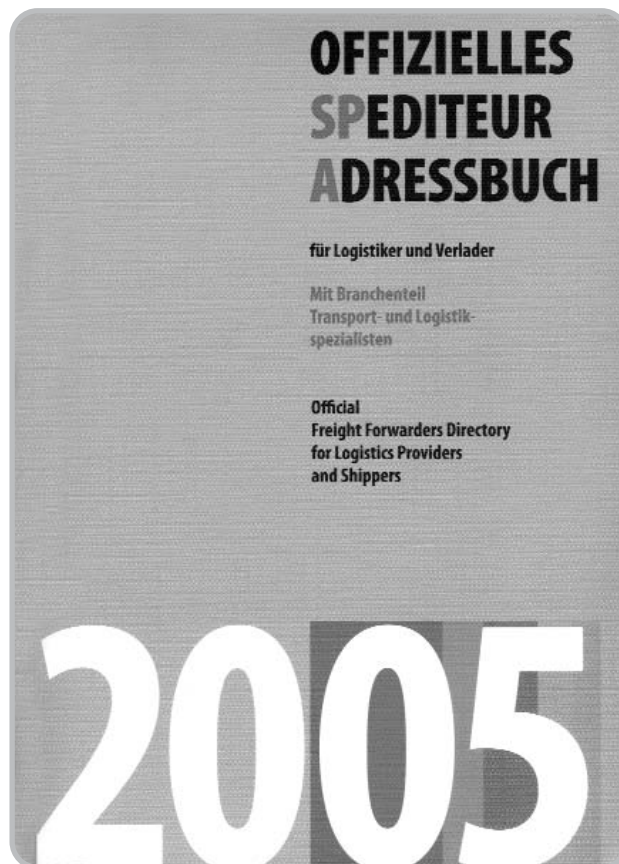
Megjelent a „Spediteur-Adressbuch 2005” szállítmányozói címjegyzék a Deutsche Verkehrs-Verlag gondozásában. A Spediteur-Adressbuch aktuális kiadásával első ízben áll online formában rendelkezésre. Olvasói most az Interneten is 12 ezer szállítmányozási és logisztikai címhez juthatnak hozzá. Akárcsak a nyomtatott kiadásban, a CD-ROM-on is címeket, telefon- és faxszámokat, továbbá hely- vagy cégnév szerinti Internet-kapcsolatokat talál az Internet-használó. Ehhez olyan keresési módok társulnak, amelyek megkönnyítik a gyors kapcsolatfelvételt.

A könyv és az online változat tartalma megszemlélően azonos, csak a feldolgozás módjában különbözik. Miközben az olvasó a könyvben és a CD-ROM-on fejezetekben illetve listákban és rubrikákban keres, az online változat különböző lehetőségeket kínál. Itt a cégek továbbá földrajzi keresés esetén az ország és a helység szerinti általános keresés mellett meghatározott szolgáltatásokra vonatkozó besorolások is vannak.

A szállítmányozási címkönyv lényeges részét képezi a helységmutató, amely az adattár első felét átöleli, és egész Németországra kiterjedően ABC-sorrendben, helység szerint sorolja fel a szállítmányozókat. Általában a cégadatok mellett pontos kontaktadatok is találhatóak.

A második nagy blokk a nemzetközi szállítmányozási cégjegyzék, amely kontinensek és országok szerint szortíroz. A könyv végén található a „szállítmányozási és logisztikai specialisták” című rész. Itt az olvasó meghatározott fő tevékenységű cégeket talál, mint például veszélyes árut fuvarozók, hűtött árut fuvarozók, stb.

Az 1024 oldalas könyv megrendelhető külön, a könyv a CD-ROM-mal, csak a CD-ROM vagy csak az online változat.



Megrendelhető:

Magyar Közlekedési Kiadó Kft.

1134 Budapest, Klapka u. 6.

Telefon: 350-0763, 350-0764. Fax: 210-5862

E-mail: magyarkozlekedes@w-mobil.hu

Lapterjesztő: *Slezák Gabriella*

HUNGARIAN FREIGHT FORWARDERS' DIRECTORY



SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI KÉZIKÖNYV 2005



MAGYAR KÖZLEKEDÉSI KIADÓ

Már kapható kiadónkban

SZÁLLÍTMÁNYOZÁS 2005

Konferencia és szakmai találkozó

Vendégünk: Ausztria

2005. november 10–11.

Corinthia Aquincum Hotel

Budapest

- Szállítmányozási tendenciák
- Logisztikai szolgáltatás
- Liberalizált vasút
- Közlekedéspolitika
- Cargo
- Vám

Információ:

Magyar Közlekedési Kiadó Kft.

Bándy Zolt

Telefon: 350-0763, 350-0764 • Fax: 210-5862

E-mail: magyarkozlekedes@w-mobil.hu



Fuvardíjtükör

A CBRB gázolaj jegyzései március végére megközelítették a 45 euró/100 liter értéket, és továbbra is az emelkedő tendencia volt jellemző.

A Majnán, Majna-Duna csatornán és a Dunán a straubingi zsilipig (2326 fkm) 2005. április 11. és 23. között, zsilip karbantartási és javítási munkák miatt teljes hajózási zárlatot hirdettek meg.

Az ARA kikötőkben megnövekedett a forgalom, elsősorban a dunai rendeltetésű rakományok iránt nőtt meg a kereslet. A dunai térségbe márciusban folyamatosak voltak a rakodások, magnezit, szója és kokszolható szén került berakásra. A rajnai rendeltetésű árupalettán elsősorban energetikai szén, gabona, érc, műtrágya és takarmány szerepelt. Március végétől a zárlat közelgő időpontja miatt egyre több, Rajna–Majna/MDK relációban fuvarozó hajó jelent meg a Rajnán, nem majnai rendeltetésű árut keresve. Emiatt jelentősen megnőtt a szabad hajótér kínálat, ami a fuvardíjak csökkenését eredményezte az emelkedő gázolajárak ellenére.

A Majna-Duna csatornán a forgalom mindkét irányban március közepétől kismértékben megemelkedett. Rajnai rendeltetéssel gabona, műtrágya és cement rakományok kerültek feladásra. A Majnára érkező szén mennyisége átlagos maradt.

Az Ausztriai feladások stagnáltak. Az export árukínálatot takarmány, acélárúk és projekt rakományok alkották, importban továbbra is a szója és a magnezit dominált. A fuvardíjak stagnáltak, a javuló vízállás árcsökkenítő hatását a magas gázolajárak kompenzálták.

Szlovákiában stagnált a fuvarkínálat, többnyire acélárúk és gabonafélék kerültek feladásra.

Magyarországon megemelkedett a hajótér iránti kereslet, elsősorban a zsilipzárlatok előtti elhajózások biztosítása érdekében. Jellemzően felső-dunai és rajnai rendeltetésű acélrakományok, ARA rendeltetésű napraforgó rakományok kerültek berakásra. A exportra váró gabonamennyiség feladása továbbra is rendkívül vontatottan halad. A fuvardíjak kismértékben csökkentek.

Kiráko kikötő Berakó kikötő	Kiráko kikötő					
	ARA kikötők	Mannheim	Felső-Rajna	Ausztria	Szlovákia	Magyarország
ARA kikötők	–	7,50	12,10	21,60	22,10	23,00
Mannheim	5,30	–	5,20	17,00	18,50	–
Felső-Rajna	7,40	3,80	–	–	–	–
Ausztria	24,00	20,50	25,75	–	4,20	6,00
Szlovákia	26,70	22,10	26,50	6,00	–	–
Magyarország	27,60	24,00	–	7,00	–	–

A fuvardíjtükör különböző áruféleségek súlyozottan átlagolt euró/mto fuvardíjai alapján készült, így fuvardíjindexként inkább csak tendenciákat mutat. Hosszú távú együttműködés, házi vagy külön-megállapodások nem összehasonlíthatók az itt közölt adatokkal. A díjtételek az adott reláció legtávolabbi pontjára vonatkozóan elért, és nyilvánosságra került legmagasabb összeget tartalmazzák, komplett rakományokra. A díjak minden pótlékot (pl. kisvízi és gázolajpótlék) és illetéket (pl. csatornailleték stb.) tartalmazzák. Ahol nincs adat, ott nem történt említésre érdemes árumozgás.

Privatizálják a bolgár állami hajózást

A többségében már privatizált dunai állami hajózásokból a magyar állami hajózás 2004-es privatizációja után várhatóan még az idén a bolgár állami hajózás (BRP) is sorra kerül. (A JRB – Szerbia-montenegrói és az UDP – ukrán állami kézben lévő hajózások privatizációjáról eddig nem érkezett hír.)

A rusz székelyű cég 70%-os tulajdonrészének megvásárlására 2005. április 25-ig lehet pályázatot benyújtani. A Társaság tőkéjének 30%-át 2004-ben a Bolgár Értéktőzsde – Szófia Rt. vásárolta meg, és jelenleg magánszemélyek tulajdonát képezi.

A Bolgár Folyamhajózási Rt. toló és vontató üzemmódra alkalmas flottával rendelkezik, melyből a 2004. 09. 30-i adatok szerint 17 db géphajó, 122 db pedig gép nélküli áruszállító egység (uszály vagy bárka). A társaság összes vontatókapacitása 32 660 LE, teljes áruszállító kapacitása 178 937 bruttó regiszter tonna.

A bolgár kollégáknak ezúton kívánunk egy jó szakmai befektetőt és sok sikert.

Hírügynökségi jelentés szerint, a szófiai privatizációs pályázaton a Masped Rt. is indul.

A hajózási
rovatunk
a
Fluvius
Kft.
szakmai
támogatásával
készült

Gázlóviszonyok a Dunán!

A laikusok számára ez a pár szó csupán annyit jelent, hogy 13 óra magasságában a Petőfi adót hallgatva az időjárás- és vízállásjelentés végén ezzel a felvezetéssel kezdetet veszi egy hosszabb-rövidebb felsorolás, ami nem helységnevekhez köthető cm-ben megadott vízállási értékeket tartalmaz, hanem folyamkilométereket, métereket, decimétereket és a már tréfákban is sokszor idézett kifejezést: „hajókaravánok találkozása tilos”.

A hajósok számára – főként az elmúlt 2 évben – ez a felsorolás sajnos az év nagy részében igen kellemetlen, gyakran a hajók haladását megakadályozó nagyon fontos információs csomag, ami nélkülözhetetlen a tevékenység folytatásához. Amennyiben csupán hajóút szűkületeket sorolnak fel (ez viszonylag kevés számú a magyar Duna szakaszon), akkor ez különösebb negatív következményekkel nem jár, azonban, ha már deciméterben megadott mélységi adatok is szerepelnek az információk között, az mindenképpen hátrányos a hajózásra, ugyanis azt jelenti, hogy merülés korlátozás lépett életbe az adott szakaszon, azaz 25 dm-nél sekélyebb merüléssel lehet csupán ott áthaladni. Elég egyetlen ilyen hely pl. a magyar Dunán, és az al-dunai induló kikötőből akár csak Ausztriába tartó hajó vagy várakozni kényszerül kedvezőbb vízállásra, vagy ezt elkerülendő rakományt egy részét átrakja másik hajóba, hogy csökkentse merülését. Mindkét megoldás anyagi ráfordítást igényel, azaz jó esetben csak csökkenti a nyereséget, rosszabb esetben negatív szaldóval zárul az adott fuvar mérlege.

A hajózást ilyen negatív módon befolyásoló tényezők csökkentése érdekében történik a folyószabályozás, ill. a vízierőművek létesítésének pozitív „mellékterméke”, hogy a duzzasztott szakaszokon nincsenek mélységi problémák. Nálunk sajnos – mint erről már korábban volt szó – politikai okokból elvetették a nagymarosi erőmű megépítését, azonban sajnos egyéb szabályozási munkálatokra sem biztosít a költségvetés megfelelő anyagi forrást a Vízügy rendelkezésére. Nemhogy szabályozási, meder karbantartási munkákra nincsen pénz, de még azt sem tudják megvalósítani, hogy mintegy 10 millió Ft-os költséggel a magyar szakasz meghatározó vízmércéit az osztrák és német mércékhez hasonlóan telefonon hívhatóvá tegyék, és a pillanatnyi értéket megismerjék a hajósok. Ez két okból lenne nagyon fontos: egyrészt a gázlók mindig egy adott, közelükben lévő vízmérce vízállás értékéhez köthetők, ami nap közben pozitív, negatív irányban változhat, tehát az a hajó, amelyik reggel még várakozni kényszerül, délután akár elindulhat, ha van megbízható információja. A másik meghatározó tényező a biztonság, hiszen a sziklás gázlók esetében egyáltalán nem mindegy, hogy az oda történő behajózás előtt a hajó vezetője meggyőződhet-e arról, hogy az általa ismert utolsó vízállás adathoz képest nem apadt-e az adott szakaszon a víz (tankhajók!!!). Jelenleg az a rendszer, hogy a reggel 7 órakor leolvasott vízmérce adatok befutnak a VITUKI Vízjelzéséhez a Vízügy által megadott gázlómélységekkel együtt, ők ezeket kb. 10 óráig továbbítják a NAVINFO-hoz, Vízirendészeti őrskökhöz. A hajók URH rádióon folytathatják útjukat, vagy megállnak. *Újabb 24 órán keresztül pontos adat nem áll rendelkezésükre akkor, amikor a bősi erőmű bizony időnként tartalékolja a vizet a csúcsidőszak áramtermeléséhez, apadást idézve elő a Szigetközben és a nyergesi sziklás gázlóban.* A Vízügyhöz tartozó Kitűző Szolgálat – mely a rendszeres mederfelméréseket lenne hivatva elvégezni, a kritikus szakaszokat jelölő bójákat szükség szerint átrendezni – szintén nem kap működéséhez megfelelő pénzt, ezért nem áll módjában az apadásnak megfelelően a hajóút precíz kitérését megoldani, ami sajnos azt eredményezi, hogy a gázlók mélységét nagy rátartással adják meg. Mindezek a hajóstársaságok oldaláról éves szinten igen komoly veszteségeket eredményeznek, de az államot is komoly kár éri. Gondoljunk csak arra, hogy most igen nehéz – majdnem lehetetlen – feladat lesz a gabonafelesleg kiszállítása az országból, ugyanakkor a hajók a fenti okok miatt, ha nem akarnak várakozással számolni, ill. el akarják kerülni az esetleges havariákat, kénytelenek 1-2 dm-rel sekélyebbre rakodni, ami típustól függően 60–200 tonna (átlagosan 130 to) áru kihagyását jelenti kisvízes időszakban.

A magyar dunai kikötőkben évente cirka 2.500 hajó rak be, illetve ki árut. A többéves gyakorlat azt bizonyítja, hogy az év felében nehézséget okoz a hajózásoknak a kisvíz. Amennyiben ezekhez társítunk egy átlagos fuvardíjat, ami a 10–15 euró/to dunai kikötők közti, illetve a 18–28 euró/to Rajnára irányuló forgalomban fizetett díjak átlagából származó cirka. 17,75 euró/to fuvardíj, akkor megállapítható, hogy a magyar nemzetgazdaságot [(2500/2)*130*17,75] cirka. 2,9 millió euró kár éri, ami a jelenlegi árfolyamon cirka. 711 millió forint évente.

Egy ekkora összeg bizonyára megérne egy több év alatt megtérülő, 10 millió forintos befektetést.

Keleti-tenger: Gdansk lehet a végállomás

Még Hamburg a legtöbb tengerentúli hajózási társaság végállomása Észak-Európában. Várható-e a közeljövőben a nagyhajók behajózása a Keleti-tengerre? Külföldi befektetők máris egy mélytengeri kikötőt terveznek Gdanskban.

Volt idő, amikor az emberek *James Sutcliffe*-t egyszerűen bolondnak tartották, új kikötőt építeni Lengyelországban tengeren túli fuvarozásra – gigantikus postpanamax-konténerhidakkal, mint amilyenek Bremerhavenben és Hamburgban is vannak. Végül is a Keleti-tengert átszelő legtöbb feederhajó (kiszolgáló hajó) amúgy sem lépi túl az 500-600 TEU kapacitást.

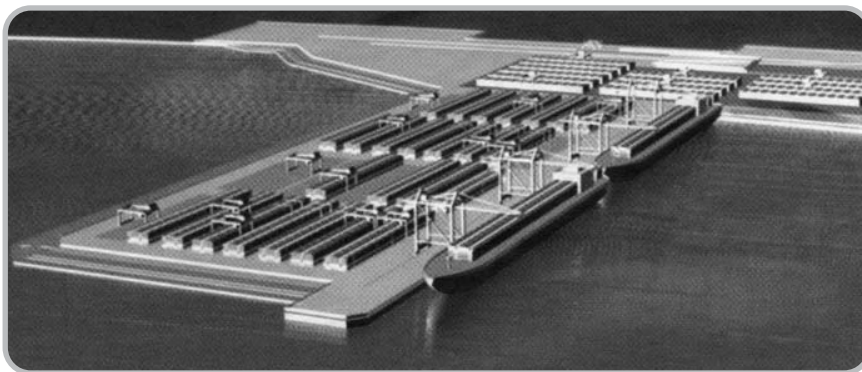
Az idők azonban változnak. Ahogy a nagy kelet-nyugati versenyszakaszon a rakományáramok és hajónagyságok az elmúlt években erősen megugrottak, a konténerforgalom is kinőtt a gyerekcipőből a Keleti-tengeren. A piacutatók a jövőre nézve Közép- és Kelet-Európát legtöbbször már egy lapon említik Indiával.

A keleti gazdaságok – még ha egy viszonylag alacsony kiinduló szinthez képest is – régóta sokkal gyorsabban fejlődnek, mint a nyugat-európai államok. Oroszország, melynek gazdasága – leszámítva a kőolaj- és földgázipart még igencsak szendereg, felébredhet Csipkerózsika-álmából éppen a következő években.

Sutcliffe, akit Nagy-Britanniában hajózási és kikötőmenedzserként úttörőként ismernek, azzal számol, hogy a hajózási társaságoknak a Keleti-tenger térségében Hub- és Spoke hálózatot kell kiépíteniük, hogy a növekedésnek megfeleljenek. Cége, a DCT Gdansk 200 millió dollárt gyűjtött össze, bankoktól és befektetőktől, hogy egy új „fordítókörön” álma Gdanskban megvalósulhasson.

A tervezés 4 évet vett igénybe. Az építkezés 2005 elején kezdődik – mondta Sutcliffe. Mint ahogy az Nagy-Britanniában a kikötő-privatizáció óta szokásos, Gdanskban is az egész terminált 100 százalékban magánbefektetők finanszírozzák, és nem csak a szuprastruktúrát. A befektetők megnyugtatósára a helyi kikötői hatóság a DCT Gdansknak 60 éves koncessziót nyújt, további 30 éves opcióval.

A tervek szerint az átrakodóhelynek két lépcsőben kell megvalósulni. Az első ütem két nagyhajó-horgonyzóhelyből áll, összesen 650 méter rakpart-hosszal. Az átrakodó-kapacitás egyelőre 500 000 TEU lesz. A 68 hektár terület felét még fel kell tölteni mielőtt a



Modellként létezik már az új gdanski konténerkikötő. A tervezők meggyőződése szerint egészen 3000 TEU kapacitásig terjedő hajók lesznek képesek használni a kikötőt.

konténerhidak, és az emelővillás daruk megépülének.

Ha minden simán megy, az első ütemet már 2006 nyarán üzembe lehet helyezni. Sutcliffe mindazonáltal az építési időt, amennyire csak lehet, le akarná rövidíteni. A projekt iránt a fuvarozási és rakodási menedzserek az utóbbi másfél évben olyan erős érdeklődést mutattak, hogy a második ütemet utána – rögtön el is lehetne kezdeni. Először arra gondoltak, hogy a munkákat addig állni hagyják, amíg az első horgonyzóhelyeket teljesen ki nem használják. A végső fázisban a kapacitás több mint 1 millió TEU lesz.

Hozzáadott érték szolgáltatásra is gondoltak: egy LCL-szállítványok (less than Container- részszállítványok) útnak indításához szolgáló konténerberakó állomás mellett a DCT Gdansk a közelben a lengyel piacot kiszolgáló logisztikai parkot is szeretne raktározáshoz és disztribúcióhoz.

Az alapítók szerint a vonzáskörzet messze nagyobb, mint Lengyelország. Sutcliffe szerint egészen a Fekete-tenger északi térségeibe is elérhetnek. Arra nézve, mekkora a lemaradás a nyugat-európai országokhoz képest, mutatják az alábbi adatok: 2002-ben Nagy-Britanniában ezer lakosonként 124 TEU terhet rakodtak át, Németországban 113 TEU-t, még Portugáliában is 78 TEU-t, miközben Lengyelországban mindössze 7 TEU-t.

A kisebb kereslet mellett ezt az is okozza, hogy a fuvar nagy részét vasúton és közúton Rotterdamból és Hamburgból viszik be az országba. A legnagyobb lengyel átrakodóhely Gdynia, melynek éves forgalma 200 ezer TEU.

Sutcliffe úgy véli, Gdansknak a szomszédaival való versengésben van egynéhány aduja: 15 méteres vízmélységgel sokkal nagyobb hajók számára elérhető. Ezen kívül a vontató segítsé-

gével megtett tengerszakasz kiesik, mivel csaknem közvetlen a nyílt tenger közelsége.

Sutcliffe szerint az első tengerentúli utak öt éven belül várhatók. Ha ez bekövetkezik, új időszámítás kezdődik a Keleti-tenger konténerforgalmában. A fuvarozóknak ugyanis eddig a túl csekély átrakodási mennyiség miatt túl drága volt, hogy fővonalas hajókat Amerikából vagy a Távol-Keletről a Keleti-tengere irányítsák. Ezért a feeder-megoldások az általánosok.

Egy olyan terminált, amely a közvetlen vonalszolgáltatást is képes felvenni, az Ocean Shipping Consultants (OSC) tanácsadó is szükségesnek tart. Növekedési prognózisa szerint a térség „doboz-forgalma” 2010 körül olyan szintet érhet majd el, aminél a közvetlen forgalom már kifizetődhet, legalábbis az Atlanti-óceánt átszelő, továbbá bizonyos Észak-Dél forgalomban.

Az OSC szerint a hajónagyság elérheti a 3000 TEU-t. 16 konténersort átfogó postpanamax-hidak megépítésének ekkor van értelme. Természetesen Gdansknak nem kell „parlagon hevernie” mindaddig, amíg az első tengeren túli hajó kiköt. Sutcliffe-nek nincsenek illúziói azt illetően, hogy az első években a feeder-forgalomból kell megélniük.

A nagyságviszonyok azonban rövidesen ebben az ágazatban is megváltoznak majd: a jövő feeder-hajói 1500 TEU-sak lesznek, és ez a méretnövekedés a hagyományos átrakodóhelyeknek máris gondokat okoz. Három szállítványozó jelezte, hogy a következő két évben erre az új „Baltimax-típusra” kíván áttérni.

Egyes hajózási cégek a tulajdonosi struktúrába való bevonással talán rávehetők lesznek arra, hogy nagyobb hajómérettel próbálkozzanak.

Bognár Mária



EMEX Nemzetközi Szállítmányozási Kft. TRANSEMEX Nemzetközi Fuvarozási Kft.

15 év óta működő, erős piaci pozícióval és ötven darabos saját szállítóeszköz parkkal rendelkező, nemzetközi szállítványozási és fuvarozási cég keres gyakorlattal rendelkező

Szállítványozási-fuvarozási igazgató

munkakörbe munkatársat.

Feladatok:

- a cég piaci és jövedelmi pozíciójának erősítése;
- a munkatársak hatékony irányítása, ellenőrzése;
- szakmai továbbképzések szervezése;
- humánpolitikai feladatok ellátása;
- marketing tevékenység szervezése, irányítása;
- a költséghatékonyság növelése, pénzügyi ellenőrzés;

Elvárások:

- felsőfokú, szakirányú végzettség;
- minimum öt év vezetői és szakmai tapasztalat;
- jó piacismeret;
- jó PC-felhasználói ismeretek;
- tárgyalóképes angolnyelv-tudás, második nyelv-ismeret előny;
- jó kommunikációs készség, határozott fellépés;
- csapatmunkára alkalmas, dinamikus, rugalmas személyiség;
- B kategóriás jogosítvány.

További információ:

Korossy Tamás

Tel: 06-1-425-6000

Jelentkezés: korossy@transemex.hu

Egyre többet adunk, egyre kevesebért!

BWK.HU



BUSINESS WEB KATALÓGUS

(93 partnerünk kedvezményes termék vagy szolgáltatás ajánlataiból választhatasz)

www.bwk.hu



BWK KÖNYVÁRUHÁZ

(42.187 db könyvből vásárolhatsz, nagy kedvezménnyel)

www.bwk.hu/internetaruhaz



BWK JÁTÉKÁRUHÁZ

(Számítógépes és konzol játékokat vásárolhatsz kedvezménnyel)

www.jatekaruhaz.bwk.hu



BWK.hu ami itt nincs, az nincs is!

PercRota



„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,
Montevideó u. 4.
1300 Budapest, Pf.: 149.
Tel.: 430-3040
Fax: 436-7980

Email: info@pannoncont.hu
www.pannoncont.hu



Transforwarding Hungária Kft.

Member of the Broekman Group

H-2046 Depo Törökbálint

☎ 23-511-640

www.broekman-group.nl

Fax 23-511-630 e-mail : k.bernatsky@transforwarding.hu

**Komplex logisztikai szolgáltatások
nemzetközi szállítmányozás,
közúti, gyűjtőforgalom, belföldi szállítás.
Kompfoglalás éjjel-nappal.
Raktározás / disztribúció, teljes körű
vámügyintézés, kezességvállalás,
vámügyi szaktanácsadás, közvámraktározás,
átmeneti megőrzés, belföldi berraktár.**



www.timocom.com



"Azért használom a *TimoCom TRUCK & CARGO*®-t, mert benne egy tapasztalt, megbízható partnerre találtam!"

A 81.000 napi rakomány- és tehergépkocsiajánlat között mindig találok megfelelőt. Így soha nincs üresjárat. A kedvező havi átalánydíjnak köszönhetően jól kalkulálhatók a költségek. A *TimoCom TRUCK & CARGO*® tényleg az optimális eszköz számomra!"



TimoCom | Telefon: +36 22 51 59-50 | Telefax: +36 22 51 59-55 | eMail: info@timocom.com

IBUSZ Vámügynökség

- Vámhatósági jelenlét nélkül soron kívül export - import szállítmányok indítása, fogadása
- Közreműködés kereskedelmi kapcsolatfelvételben (szerb, ukrán, szlovák, cseh, román és török területeken)
- **Teljes körű vámügynöki szolgáltatások**
- **Belföldi és nemzetközi szállítmányozás és fuvarszervezés**
- Logisztikai tevékenység, raktározás
- Uniós határokon expedíós tevékenység
- ÁFA visszatérítés
- **Valutaváltás különösen kedvező árfolyamon**



Elérhetőségeink:

Vámigazgatóság központ

tel.: 06-1-485-2793

E-mail: vamig@ibusz.hu

www.ibusz.hu



IBUSZ TRANZIT

kamionterminál Röszkén!

- Egyedi és gyors kiszolgálás
- Közvám és ÁFA- raktározás • Bevezető árak

Miért lett a Hungaroweiss Magyarországon is Gebrüder Weiss?



Gebrüder Weiss 
Szállítványozás és logisztika

Ahogy Közép-Kelet-Európa számos országában, úgy Magyarországon is évek óta a vezető szállítványozási és logisztikai szolgáltatók közé tartozunk.

Nagyfokú helyi szaktudással, szinte napi gyakoriságú nemzetközi gyűjtőjáratokkal, teljes területi lefedettségű disztribúcióval, a legmodernebb információtechnológiai megoldásokkal, komplex raktárlogisztikai szolgáltatásokkal és légi-tengeri szállítványozási tevékenységgel. Ez a jövőben is így lesz. Csak a nevünk változott meg: a Hungaroweiss 2005-ben Gebrüder Weiss lett. Mint ahogy Európa minden más országában is, ahol jelen vagyunk saját kirendeltségekkel. 64 kirendeltség, 12 ország, egy név.

Hogy mindenki láthassa: Európa összetartozik.

Bővebb információk: www.gw-world.hu



Azt mondd Fuarbörze, azt mondom Teleroute

Európa vezető online fuvarbörzéje

TELEROUTE

infoline: 06 800 16 152
www.teleroute.com



Teleroute

MILOS SPEDICIÓN KFT

INTERNATIONALE SPEDITION



H-9700 Szombathely, Puskás T. u. 11.
Tel: +36 94 514 080 • Fax: +36 94 514 088
E-mail: spedition@milossped.com
Homepage: www.milossped.com

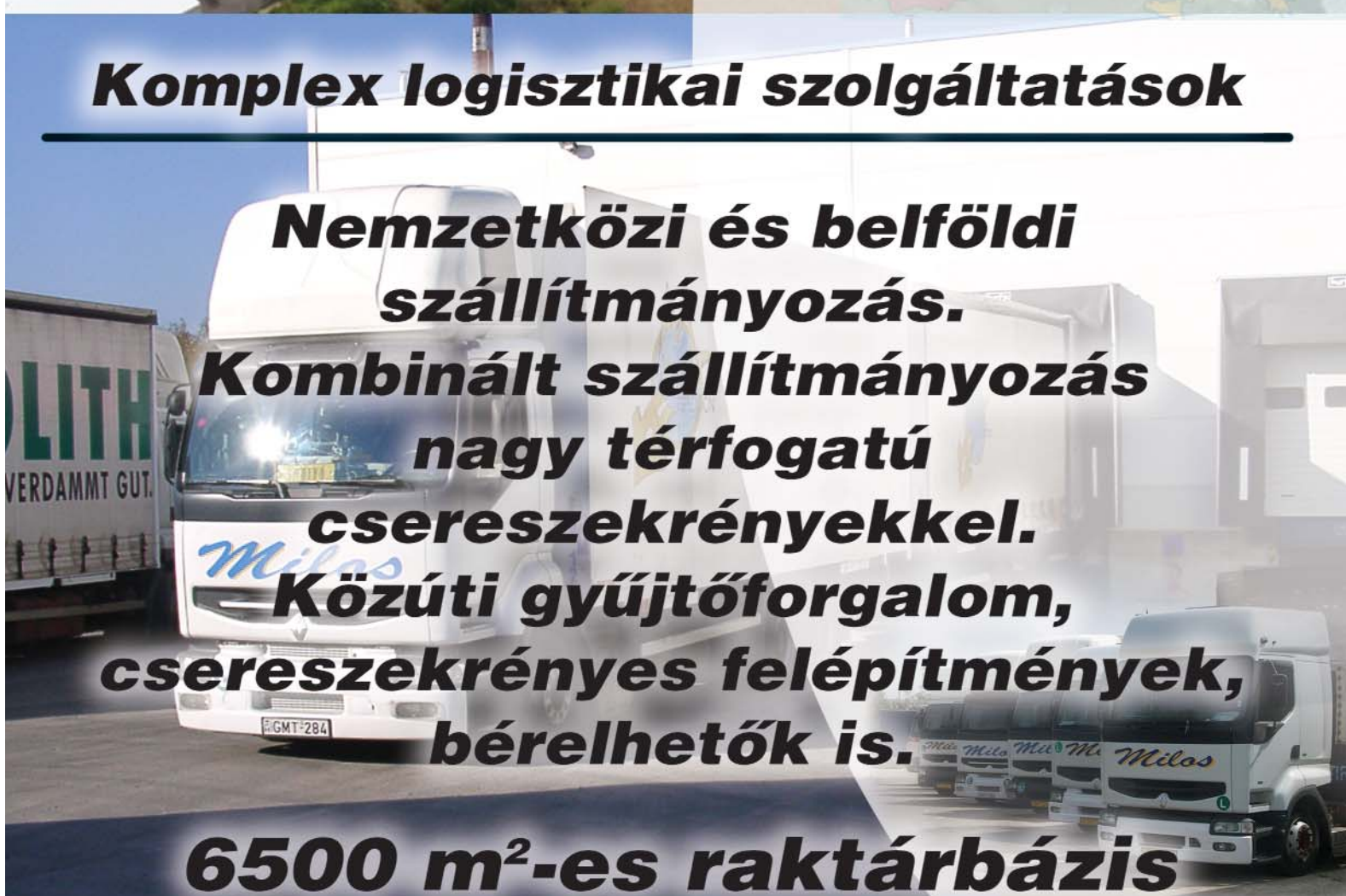
Komplex logisztikai szolgáltatások

***Nemzetközi és belföldi
szállítmányozás.***

***Kombinált szállítmányozás
nagy térfogatú
csereszekrényekkel.***

***Közúti gyűjtőforgalom,
csereszekrényes felépítmények,
bérelhetők is.***

6500 m²-es raktárbázis



KELET-EURÓPAI ÁFA VISSZATÉRÍTÉS

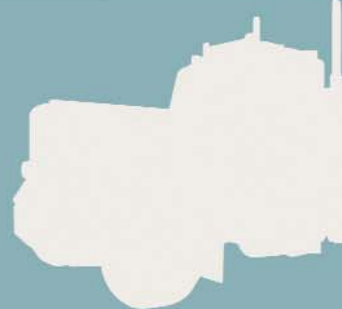
Hátradőlhet... megoldjuk!



MADISON spol s r.o. teljeskörűen elvégzi Önnek az ÁFA visszaigénylését az EU tagállamaiban kiemelten kezelve a KELET- EURÓPAI ÁFA VISSZATÉRÍTÉST mert

1. Több mint 100 olajtársasággal adategyeztetési kapcsolat
2. Hiányzó cetlik, számlák pótlásának lehetősége
3. Formai követelményeknek nem megfelelő dokumentumok helyettesítése
4. Magyar nyelvű naprakész tájékoztatás
5. Csehországban ESSO-számlákra automatikus – adminisztrációmentes visszatérítés
6. Azonnali kedvezmény a szlovén autópálya-kártyára
7. Gyors áfaügyintézés

**MADISON**



ÖNRE MINDIG VAN IDŐNK:



MADISON spol s r.o.
Opletalova 4-6,
110 00, Praha 1,
Czech Republic

Fax: +420 242 444 964
Tel: +420 242 444 964
+420 242 444 547
+420 242 444 545

mobil: +420 723 753 627
+36 20 9744 149
E-mail: tamasy@madison-vat.cz