

NAVIGÁTOR



**Spedexpo
Aradon**

8. oldal



**Biztató
évkezdet**

24. oldal



**Malév
Air Cargo**

30. oldal



Philippe Gorjux

MÁVCARGO



korszerű szolgáltatások...

www.mavcargo.hu

140. szám

Ára: 560 Ft

ÚJ RENAULT MIDLUM ÚJ RENAULT PREMIUM DISTRIBUTION Hatékony megoldások minden szakmának



Fedezze fel a Renault Trucks új áruterítő járműcsaládjait
- a 7,5 – 18 tonnás új Renault Midlumot és a 16-26 tonnás új Renault Premium Distributiont -
és használja ki a legjobb megoldást minőség és teljesítmény tekintetében:

- Új EURO4-es és 5-ös DXi5, DXi7 és DXi11 motorok: nagyobb teljesítmény és nyomaték
- Akár 5%-os üzemanyag fogyasztás csökkenés is elérhető
- Új fékrendszer a nagyobb biztonságért
- Új, kellemes és ergonomikus kabinkialakítás

És mint megszokott, kiváló hasznos terhelhetőség és manőverezési tulajdonságok

További információkért forduljon hivatalos forgalmazóinkhoz!

ALMÁRI TRUCK Kft., 2051 Biatörbogyó, Budai út 2.
Tel.: (28)532-500, Fax: (28)532-503

BAC-CAR Kft., 4002 Debrecen, Mikopércsi út 73/b
Tel.: (52)449-306, Fax: (52)470-337

DELTA TRUCK Kft., M0 autópálya 2310
Szigetszentmiklós, Leshogy u. 13.
Tel.: (24)502-250, Fax: (24)502-233
Infovonal: (1)280-1920
1097 Budapest, Táblás u. 38.
Tel./Fax: (1)358-1444

DEITRUCK Kft., 3700 Kazincbarcika, Özdí út 3.
Tel.: (48)510-093, Fax: (48)510-099
4400 Nyíregyháza, Lujza u. 4.
Tel.: (42)595-105, Fax: (42)595-107

RENAX-Camion Kft., 7023 Pócs, Veres Endre u. 25.
Tel.: (72)510-940, Fax: (72)510-940
6750 Szeged-Algyő, MOL Iparterület
Tel.: (82)517-405, Fax: (82)517-407

RENIMPEX-DC Kft., 7030 Paks, Tolnai út 141.
Tel./Fax: (75)312-892
Kaposvár Tel.: (30)398-9586

SOMLAI TRUCK Kft., 8900 Zalaegecszeg,
Szállító útja 1.
Tel.: (92)550-880, Fax: (92)550-882
8155 Lébény, Ipari Park
(M1 autópálya, Győr után, Lébényi kihajtó)
Tel.: (99)584-000, Fax: (99)584-002
Infovonal: (30)305-3000

Javasoljuk a Renault Trucks Olajs termékek használatát.



**RENAULT
TRUCKS**

Elkötelezetten az Ön sikeréért.

www.renault-trucks.com



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 FUVARÓZÓK LAPJA

Főszerkesztő:

Kiss Pál

Képszerkesztő:

Kiss Györgyi

Szerkesztőbizottság:

Bognár Zsolt
Gelencsér Kálmán
Kiss Gyula
Nagy György
Ötvös Nándor (lapalapító)
Szilvási Bertalan
Tomcsányi István
Torma Imre
Dr. Tóth Lajos
Varga Zoltán

Kiadja

a Magyar Közlekedési Kiadó Kft.

Felelős kiadó:

Kiss Pál
vezérigazgató

Cégvezető:

Bándy Zsolt

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: Oláh Nyomdaipari Kft.

Felelős vezető:

Oláh Miklós
vezérigazgató

HU-ISSN 1216-7142
140. megjelenés

TÁMOGATÓINK

Magyar Szállítványozói
és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége,
MÁV Cargo ZRt., MÁVTRANSSPED Kft.,
Masped Rt., Raabersped, Delog Kft.,
Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Rt.,
Bombardier Transportation Hungary Kft.,
Raaberlog Kft., Milos Spedició Kft.,
Hödlmayr Hungária Logistics Kft.,
Eurosped Rt., Pannoncont Kft.,
Waberer's Csoport, Hungarokombi,
BILK Kombiterminál Rt.,
MÁV Kombiterminál Kft.
TimoCom GmbH, Bertrans Rt., Fluvius Kft.,
Transforwarding Hungária Kft.,
Renault Trucks Hungária Kft.,
Metrans Danubia, Luka Koper,
V&T Logisztika Kft.,
PriceWaterhouseCoopers Kft.,
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

Szerkesztőségi titkár: Slezák Gabriella



Horváth Zsolt Csaba:

A búcsú

Úgy hozta a sors, hogy búcsúzom. A kormányzati struktúraváltozás más felállású és más összetételű minisztériumi felügyeletet kíván. Közlekedési helyettes államtitkári tisztségemtől megválok, búcsúzom a minisztériumi kollégáktól, de természetesen nem búcsúzom a szakmától. Tizenöt hónapig vezethettem a közlekedési államtitkárságot és most, amikor – leköszönő államtitkárként – mérleget készítek, minden túlzás nélkül mondhatom: büszke vagyok erre az időszakra, és büszke lehet mindenki, aki ebben a munkában részt vett.

A vasúti stratégia, illetve a vasúti törvény előkészítése, a Magyar Vasúti Hivatal megalakítása, a Budapesti Közlekedési Szövetség létrehozása, az autópálya-projekt, az új közúti adminisztrációs rendszer kialakítása, a KRESZ módosításának előkészítése, az új légiirányítási rendszer bevezetése, számos hajózási és nemzetközi tárgyalás – mind-mind olyan állomás az elmúlt időszak mérlegéből, amely hosszú távú és meghatározó döntés volt a magyar közlekedési szakma életében. Úgy is fogalmazhatnánk: rendkívül megtisztelő számomra, hogy szakmánk történetének kivételes időszakában állhattam a közle-

dedi államtitkárság élén. Hazánkat, Magyarországot képviselni a közlekedési miniszterek európai tanácskozásán – miközben rendkívül felelősségteljes szakmai helytállást kívánt – számomra életre szóló élmény volt. Abban bízom, hogy a megkezdett munka folytatódik, és a magyar közlekedés töretlen fejlődése biztosított.

Szeretnék köszönetet mondani mindazoknak, akik így vagy úgy, de segítettek az államtitkárság és a minisztérium munkáját. Köszönöm a közös munkát mindazoknak, akikkel együtt dolgozhattam. A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium helyettes államtitkáráként az elmúlt tizenöt hónapban tapasztalhattam azt is, hogy a különböző közlekedési ágazatok szervezeteinek és vállalatainak együttműködésével még hatékonyabbá és eredményesebbé tehető a kormányzati munka. A GKM fiatal és új csapatának tagjaként, a minisztérium, valamint intézményeinek munkatársaival közösen, szakmai vitákkal fűszerezve előreléphetünk a közlekedésfejlesztés és a közlekedésbiztonság területén.

Azt gondolom, aktív időszak volt valamennyiünk számára.

Folytatjuk.



Közlekedési miniszterek Európából, közöttük a magyar kormány képviselője: Horváth Zsolt Csaba közlekedési helyettes államtitkár

METRANS



- Semleges „all in service” egy kézben és egy árban
 - Vasút
 - Közút – saját közúti szállítmányozási hálózat
 - T1 vámgarancia – saját terminálok és fuvarozások, saját tranzit vámkezelése
 - Terminál és depó
 - METRANS PRAHA
 - METRANS ZLÍN
 - METRANS DUNAJSKÁ STREDA
- Ügynökségi iroda Hamburgban, Bremerhavenben, Budapesten, Koperben
- Saját vonatösszeköttetés
 - Hamburg–Prága és vissza 50 vonat hetente
 - Bremerhaven–Prága és vissza 10 vonat hetente
 - Prága–Zlín és vissza 14 vonat hetente
 - Prága–Dunajská Streda és vissza 12 vonat hetente
 - Hamburg–Dunajská Streda 3 vonat hetente
 - ****ÚJDONSÁG**** Budapest–Koper és vissza 4 vonat hetente



- METRANS a.s. Praha, Podleská 926, 104 00 Praha 10
- METRANS (Moravia), a.s., 763 11 Lípa
- METRANS (Danubia), a.s. Drevárska 3, 929 01 Dunajská Streda



- METRANS Danubia Kft., Munkácsy u. 14., 9021 Győr
- METRANS Deutschland GmbH, Burchardkai, 21129 Hamburg

Kapcsolat:
KISS Péter

E-mail:
pkiss@metrans.sk

Telefon:
+421 905 333 004



Raaberlog

Nemzetközi Szállítmányozási Kft.
International Forwarding Ltd.



H-1037 Budapest, Montevideo u. 4.
Tel.: (361) 888-5400 ■ Telefax: (361) 888-5499
E-mail: info@raaberlog.hu ■ www.raaberlog.hu

A Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége szállítványozási tevékenységet végző tagjainak 2005. évi nettó árbevétel adatai (eFt)

Sorszám	Név	Nettó árbevétel (összesen)
1	Airmax Cargo Budapest Kft.	800 000
2	Alba Zöchling Kft.	2 758 000
3	Aldex Kft.	547 398
4	Alpok Adria Kft.	543 296
5	Barth + Co Kft.	292 011
6	Bayersped Kft.	223 858
7	Bellville Rodair International Kft.	2 200 653
8	Bertrans Sped Kft.	483 098
9	BI-KA Bt.	1 236 338
10	Borsod Kft.	730 031
11	Cargo Partner Hungária Kft.	3 263 257
12	Chemol Logistics Kft.	2 675 872
13	Delacher + Co Kft.	2 716 436
14	Deltasped Kft.	4 363 038
15	DHL Global Forwarding Kft.	20 806 495
16	Dunaferr Portolan Kft.	11 472 544
17	Emex Kft.	1 793 674
18	Euro-Ex 2002 Kft.	1 000 158
19	Eurogate Logisztikai Zrt.	4 579 800
20	Euro-Log Kft.	1 730 196
21	Eurosped Zrt.	5 799 660
22	Evia Cargo Kft.	579 708
23	Force Kft.	216 574
24	Forcont Kft.	380 596
25	Gebrüder Weiss Kft.	5 573 095
26	Globe Line Kft.	359 419
27	Globe Trans Cargo Kft.	601 355
28	Gondrand Kft.	1 315 760
29	Hansa-Cont Kft.	505 000
30	Hödlmayr Hungaria Kft.	5 484 701
31	Hungarocargo Kft.	3 045 979
32	Hungarokombi Kft.	5 181 923
33	Intercargo Kft.	1 015 548
34	Intermol Kft.	1 235 535
35	Intertranscoop Kft.	354 393
36	Lagermax Autotranszport Kft.	5 771 133
37	Lagermax Spedíció Kft.	2 080 000
38	Liegl & Dachser Kft.	6 439 000
39	Logmaster Kft.	1 156 900
40	Mahart Duna-Cargo Kft.	3 492 960
41	Masped Rt.	1 756 525
42	Masped Tlog Kft.	5 408 481
43	Masped-Expo Kft.	495 913
44	Masped-Logisztika Kft.	1 233 235
45	Masped-Railog Kft.	9 246 014
46	Masped-Schenker Kft.	5 145 984
47	Mávtranssped Kft.	13 905 252
48	Metcosped Kft.	1 231 631
49	Militzer und Münch Hungária Kft.	689 965
50	Milos Spedíció Kft.	1 678 650
51	Miramare Kft.	1 787 968
52	Multicont Rt.	5 269 334
53	Ostcamion Kft.	338 471
54	Plimsoll Kft.	1 635 070
55	Quattrosped Kft.	106 154
56	R. Quehenberger Kft.	1 703 703
57	Raaberlog Kft.	5 750 108
58	Raaspersped Kft.	14 495 053
59	Rapidsped Rt.	2 373 689
60	Road 66 Kft.	383 000
61	Romtrans Hungária Kft.	1 298 649
62	S&R Logistic Kft.	222 860
63	Schenker Kft.	6 622 934
64	Timesped Kft.	1 404 602
65	Transalkim Budapest Kft.	3 016 593
66	Transforwarding Hungaria Kft.	307 928
67	Trans-Sped Kft.	3 707 301
68	Ukrail Trans Kft.	13 498 696
69	Vos Logistics Hungary Kft.	2 493 466
70	VT Artrans Kft.	2 347 437
71	Waberer's Holding Zrt.	13 452 430
72	Willi Betz Hungária Kft.	3 054 164

Forrás: MSzSz

Újabb vasúti szerződés



Dr. Fullér István, dr. Józán Tibor, Franz Böni és Kozák Tamás

Háromoldalú együttműködési megállapodást írtak alá 2006. június 16-án a GYSEV, az ICF és a MÁV Cargo vezetői Budapesten. A megállapodást aláírta a MÁV Cargo Zrt. képviseletében *Kozák Tamás* elnök-vezérigazgató, az ICF képviseletében *Franz Böni* ügyvezető igazgató, a GYSEV Rt. részéről *dr. Józán Tibor* vezérigazgató-helyettes és *dr. Fullér István* értékesítési igazgató. A MÁV Cargo Zrt. és az Intercontainer-Interfrigo SA (továbbiakban ICF) közötti együttműködés több évtizedes múltra tekint vissza, kiemelt szerepet játszott benne a két vállalat közötti jó partneri viszony, illetve a közös múlt mellett a közös jelen és a jövő kialakítása és megteremtése.

A kíséretlen zártvonatos kombinált áru fuvarozást Magyarországon meghonosító ICF a MÁV Cargo legnagyobb kombináltfuvarozási partnere. A MÁV Cargo megfelelő kereskedelmi és üzemviteli feltételeket, úgynevezett vasúti szakmai háttérrel biztosít, amivel megteremti a bizalmi elven történő vonatátadás-átvétel gyakorlatát és az egy tranzakcióval történő továbbítás lehetőségét. Ezeket az ICF jól ötvözi az európai vasúti kombinált áru fuvarozás gyakorlati, értékesítési tapasztalataival.

Forgalomszervező operátorként vállalja a vonatok optimális kihasználtságának rizikóját és pénzügyi kockázatát.

Az ICF éves forgalma elérte a 1,5 millió tonnát, ami éves szinten 230 ezer TEU fuvarozását jelenti több milliárd forint árbevétellel. Hálózati szinten heti 70 vonatot közlekedtet Északnyugat-Európa, Dél-Európa és a Balkán útirányokon. Forgalmának jelentős részét 2002-ig a kikötői forgalom határozta meg. 2003-tól a kontinentális forgalom évi 350 százalékos forgalomnövekedést jelentett a Balkán irányon, amiben a MÁV Cargo mellett a legnagyobb szerepet a GYSEV vállalja, mint vonatindító és vonatképző hely Sopronban.

A 2004-ben aláírt stratégiai és együttműködési megállapodás 2006. május 31-én lejárt, a felek a korábbi évek sikeres együttműködésére alapozva döntöttek a szerződés meghosszabbítása mellett. A felek stabilizálták kereskedelmi és üzemviteli együttműködési paramétereiket, a megállapodás célja volt ugyanakkor a közös stratégia kialakítása és harmonizációja, a partneri párbeszéd és együttműködés, továbbá a fentiek továbbfejlesztése.

Renault Trucks Hungária

Tíz sikeres esztendő Magyarországon

A rendszerváltás után a Renault Trucks a nyugat-európai haszongépjármű-gyártók közül elsőként vetette meg a lábát a magyar piacon. A vállalat 1991-től néhány évig csak képviseletet tartott fenn Budapesten, 1996 júniusában azonban megalapította saját magyarországi kereskedelmi cégét. Az elmúlt 10 esztendő alatt a Renault Trucks Hungária az ország legkiterjedtebb haszongépjármű-értékesítési és szervizhálózatát építette ki – mondta el lapunknak Philippe Gorjux, a jubileumát ünneplő cég ügyvezető igazgatója, aki a magyar haszongépjármű-üzemeltetők versenyképességét segítő új szolgáltatások bevezetését tartja a következő évek legfontosabb feladatának.

– Az elsőként vagy talán elsőként jelentek meg Magyarországon a nyugat-európai haszongépjármű-gyártó vállalatok közül. Elsőnek lenni pedig előny, de alighanem kockázat is. Hogyan fogtak hozzá a piac meghódításához?

– Mindenek előtt óvatosan, hiszen eleinte nem fektettünk be komolyabb infrastruktúrába és nem próbáltuk lerohanni a piacot. 1991-ben képviseletet nyitottunk Budapesten, ami az üzleti és szakmai környezet felmérésével kezdte a munkát, majd a leendő értékesítési hálózat megszervezésével folytatta.

Az első lépcsőben olyan partnereket kerestünk, amelyeknek már volt valamiféle gyakorlata a nyugati típusok karbantartásában és javításában. Itt elsősorban a nagyobb fuvarozó cégekből

kivált, magánosított javítóbazisok jöhettek szóba, illetve a Delta Truck, amely akkor használt tehérgépjármű-importtal foglalkozott, ezért nem voltak ismeretlenek számukra a Renault Trucks gépei.

Piaci jelenlétünknek ez a szakasza a '90-es évek közepéig tartott, ekkorra érett meg a helyzet arra, hogy megalapítsuk saját kereskedelmi cégünket, a Renault Trucks Hungáriát. A cég 1996 júniusában indult el és három esztendő alatt kiépítette a jelenleg is meglévő értékesítési és szervizhálózat gerincét. Ez a hálózat ma a legkiterjedtebb Magyarországon, és a bővülés folyamata nem állt meg.

– A hálózat fejlesztése már csak azért is érdekes kérdés, mert 2004-ben

egy uniós szabályozás nyomán hatályba lépett a csoportmentességi törvény. Ennek következtében – mivel a kereskedők, javító és karbantartó cégek több márkát is képviselhetnek, illetve szervizelhetnek – több gyártó felszámolta a hálózatát. A Renault Trucks miért döntött a hálózati modell mellett és milyen irányú bővítést terveznek?

– Mi a hálózatban látjuk a tartós sikerhez vezető utat. Ez az elgondolás azon alapszik, hogy mind a hosszabb útvonalakon, mind a kisebb földrajzi területen tevékenykedő haszongépjármű-üzemeltetők a fokozódó hatékonyságot megkövetelő verseny kényszerében dolgoznak. Egyre fontosabb számukra, hogy minél gyorsabban és kisebb költséggel tudják elérni a karbantartások, javítások helyszínét, vagyis a szervizeket, kereskedelmi egységeket.

Az elmúlt tíz esztendőben azon dolgoztunk, hogy az ország területét – főként központelvűen – lefedjük a hálózatunkkal. Ezt most egy új koncepcióval egészítjük ki: első körben a kiépült vagy építés alatt álló, majd a tervezett fő szállítási útvonalak mentén kívánunk kereskedelmi partnerek bevonásával újabb bazisokat létesíteni. Második lépcsőben a hálózatot a központi szerepet betöltő logisztikai platformok közelében építendő Renault Trucks-szervizekkel szeretnénk tovább bővíteni. Mindeközben nem a távolságra, hanem az időre összpontosítunk, vagyis arra, hogy az üzemeltetők minél gyorsabban, legfeljebb 30 perces „körön” belül érhessek el a szervizeket. A logisztikai központok szomszédságában felépítendő egységek pedig azért fontosak, mert ezzel elérhetjük, hogy a fuvarozók „menet közben” is elvégeztesse a szükséges karbantartásokat, javításokat. Ezzel optimalizálhatják a flottamenedzsmentjüket, időt és pénzt takaríthatnak meg.

– Az üzemeltetők igényeinél tartva, Magyarországon az elmúlt évtized alatt miben és mennyiben változtak meg az általuk támasztott elvárások?

– Jól érezhetően egyre igényesebbek lettek, mind a külsőségek, mind pedig a szolgáltatások és a műszaki tartalom tekintetében. Ma már itthon is szemet szúr az olajfoltos szervizbeton, a hanyagabb kiszolgálás. Rendkívül fontosnak tartjuk, hogy a Renault Trucks szervizszolgáltatásai minden mozzanatukban minőségiek legyenek, büszkén



mondhatjuk, hogy a magyarországi szervizek nemzetközi viszonylatban is megállják a helyüket. Azért, hogy kereskedelmi és szervizpartnereink folyamatosan a legjobbat nyújtják, egyrészt az eredményes gazdálkodást, az ügyfelek megszerzését és megtartását segítő, nemzetközi tapasztalatokra is épülő tanácsokkal látjuk el őket, másrészt pedig – az ügyfelek véleményét is kikérve – szigorúan és folyamatosan ellenőrizzük a szolgáltatások minőségét.

Az ügyféligények változásának másik fő csapásiránya a kiegészítő szolgáltatások igénybevétele. Jelenleg tehergépjárműveink 50 százalékát kiterjesztett garanciával vagy karbantartási szerződéssel értékesítjük. Ezeknek a megoldásoknak az igénybevétele egyelőre inkább csak a közepes és nagy flottákat üzemeltető társaságokra jellemző, de dolgozunk azon, hogy a néhány járműves vállalkozások is megértsék, milyen előnyökkel jár, ha a karbantartás költségei hosszabb távon pontosan kalkulálhatók, méghozzá az üzemelés fokozott biztonsága mellett.

Az üzembiztonságot erősítheti az a szolgáltatás is, amelyet a jövőben Magyarországon is bevezetünk majd. Ennek lényege az, hogy egy meghibásodás esetén, ha a szerződéses üzemeltető partnerünk járművét 12 órán belül nem tudjuk megjavítani, állásdíjat fizetünk, ha 24 órán belül nem sikerül elhárítani a hibát, akkor cseregépjárművet bocsátunk az ügyfél rendelkezésére.

A magyar haszongépjármű-üzemeltető világ összességében egyre inkább a nyugat-európaihoz hasonlít, de természetesen megvannak a sajátosságai, és ezek semmiképpen sem negatívumok. A gyártók feladata – a jobbító technológiai fejlesztéseken túl – nem az, hogy irányítsák a felhasználókat, hanem hogy szolgálják őket. Az igényeknek pedig nemcsak a szolgáltatások területén, hanem a gépjárműkonstrukciónál is meg akarunk felelni. Itt számolnunk kell azzal, hogy világméretű szereplőként nemcsak a francia, a holland vagy éppen a német piacra gyártunk, hanem ugyanúgy az orosz, a kínai, a dél-amerikai és a magyar piacra is, tehát minden terület elvárását szem előtt kell tartanunk. Magyarország ebben a tekintetben kiemelt szerepet kap: idén a műszaki termékfejlesztőink már itt is felmérést készítenek a felhasználók körében. Ennek eredményeit pedig a Premium típuscsoport következő fejlesztésénél hasznosítják majd.

– A szolgáltatások nyilván akkor hozzák a várt eredményt, ha összhangban állnak a valós igényekkel. Az el-



Philippe Gorjux, a Renault Trucks Hungária Kft. 46 éves, pénzügyi végzettségű ügyvezető igazgatója 1987 óta dolgozik a Renault Trucksnál, ahol pályafutását pénzügyi kontrollerként kezdte. 1997-től három éven át az olaszországi Renault Trucks leányvállalat pénzügyi vezetője volt, ezt követően pedig a teljes franciaországi kereskedelmi régió üzleti kontrollereként folytatta. 2002-től a vállalat franciaországi használt haszongépjármű üzletágának vezetői posztját töltötte be egészen 2004 júliusáig, amikor Dominique Pollientől átvette a Renault Trucks Hungária Kft. irányítását.

múlt évtized fejlesztéseivel, többletszolgáltatásaival sikerült elérni ezt az egyensúlyt?

– Ezt önmagában nehéz mérni vagy megítélni. A legjobb visszajelzést az értékesítési eredmények vagy a piaci részesedésünk adhatja. Ha az elmúlt tíz esztendő eredményeit terítjük ki az asztalra, azt láthatjuk, hogy a magyar piacra való korai belépésünk miatt az első években a 6 és a 15 tonna fölötti kategóriákban vagy piacvezetők voltunk, vagy az előkelő második helyet birtokoltuk. Ahogy szaporodtak a versenytársaink és természetesen erőszódott az aktivitásuk, az eredményeink mérséklődtek. Az utóbbi években azonban – a sikeres járműtípusaink megújult változatainak megjelenésével – ismét első helyre kerültünk az említett szegmensekben. Ennek az eredménynek a legfőbb oka kétségtelenül a közkezdelt konstrukciókban keresendő, de egyáltalán nem mellékes, hogy a járműértékesítésben pluszszolgáltatásokat kínálunk, méghozzá – a hálózat megtartásával és erősítésével – az üzemeltetőkhöz egyre közelebb.

– *Magyarország már harmadik esztendejét tölti az unió határain belül. Az elmúlt időszakban az üzemeltetői oldalon tanúi lehettünk vásárlási láznak és csődöknek egyaránt. Mit vár a következő évektől, de legyünk bátrak: az elkövetkezendő évtizedtől?*

– Biztató és óvatosságra intő jelek is

vannak. Nem könnyű a magyar haszongépjármű-piacra vonatkozó prognózist adni, mivel az ügyfelek oldalán, a fuvarozásban vagy az építőiparban a helyzet még képlekenyek tűnik. A megrendeléseket, vásárlásokat meghatározza az infrastruktúra-fejlesztési projektek ütemezése, nem utolsósorban pedig az, hogy a következő években milyen erőviszonyok alakulnak ki a magyar fuvarozási piacon. A verseny még közel sem teljes, hiszen a kabotázsforgalom csak 2009-től érinti Magyarországot. Stabilizációra és a bejártottnak mondható nyugat-európai piacokra hasonlító folyamatok kialakulására jóformán csak ezt követően lehet számítani. Addig alighanem marad az a trend, amely alkalmanként értékesítési csúcsokat, máskor pedig a felhasználók körében olyan csődöket hoz, amely után alig használt, de mégis a használt piacra visszaküldött tehergépjárművek szinte a teljes új értékesítést megregetik.

Ettől függetlenül – ha lehet ilyet mondani – realista bizakodással tekintünk a jövőbe és igyekszünk mindent megtenni azért, hogy az általunk kínált tehergépjárművek és szolgáltatások növeljék a magyar üzemeltetők versenyképességét egy olyan időszakban is, amikor a mostaninál is erősebb versenyre lehet számítani akár kelet, akár nyugat felé nézünk.

Szabó Márton

TRANSPORT-AR

Szállítási, logisztikai és járműipari szakvásár Aradon

Június 8. és 11. között idén tizenharmadik alkalommal nyitotta meg kapuit Aradon a Románia és a régió legjelentősebbjeként számon tartott szállítási, logisztikai és járműipari szakkiállítás, a Transport-AR. A háromezer belső és 25 ezer négyzetméternyi külső területen hat ország 112 kiállítója – köztük teher- és személygépjármű-gyártók, felépítménygyártók, autóipari alkatrészgyártók, fuvarozók, logisztikai szolgáltatók, szállítványozók, és fuvarbörze-szolgáltatók – mutatta be kínálatát. Kiadónk, mint a Transport-AR hivatalos médiatámogatója saját standdal vett részt a szakvásáron.



Az Arad megyei Kereskedelmi, Ipari és Mezőgazdasági Kamara Vásárrendező Igazgatósága által szervezett szakkiállítás az elmúlt csaknem másfél évtized során folyamatosan bővülni tudott, ami egyrészt Arad megye kedvező földrajzi helyzetének, másrészt gazdasági súlyának köszönhető. Idén a romániai vállalatok mellett Ausztriából, Németországból, Olaszországból, Hollandiából és Magyarországról érkeztek kiállítók. A jelentős tehergépjármű- és felépítménygyártó vállalatok közül csaknem valamennyi jelen volt, és nem hiányoztak az olyan, a fuvarozáshoz kapcsolódó neves cégek sem, mint a TimoCom vagy a Transpobank fuvarbörze-szolgáltatók. A vasúti szállítási területet a Román Államvasút árufuvarozási cége, a CFR Marfa, valamint a 40 mozdollyal és 400 vagonnal működő román áruszállí-

tó magánvasút, a Servtrans képviselte. A közúti fuvarozási, szállítványozási és logisztikai ágazatból többek között a Kühne+Nagel, valamint a román CETA vett részt a Transport-AR szakvásáron. A kiállítás sokrétűségét jól mutatta az is, hogy képviseltette magát a 100 százalékos román tulajdonban lévő BlueAir diszkontlégitársaság és az Aradi repülőtér is. A szállításhoz kapcsolódó háttérpar ugyancsak jelentős cégei közt pedig ott volt a Mol Romania.

Az elmúlt bő évtized alatt a szervezőknek sikerült a kereskedelmi mustrából egy valódi, évről évre több mint tízezer látogatót vonzó szakmai találkozónak formálnia a Transport-AR szakvásárt. Ezt jelezte az is, hogy a Romániai Közúti Fuvarozók Országos Szövetsége (UNTRR) főtámogatóként és a kísérőrendezvények aktív szervezőjeként is közreműködött. A nyitóünnepségen részt vett *Gheorge Falcă*, Arad város polgármestere, a román kormány képviselőjében *Horváth Levente*, Arad megye alprefektusa, *Leon Mondocea* miniszteri tanácsos, a román közlekedési minisztérium közúti szállítási részlegének vezetője, *Adina Stefanescu*, Románia európai integrációs minisztériumának külkapcsolatokért felelős igazgatója, valamint *Ioan Tătar*, a román közúti hatóság vezetője.

A kísérőrendezvények közül a legtöbb érdeklődőt a Romániai Közúti Fu-





varozók Országos Szövetsége és Romániai Nemzetközi Közúti Fuvarozók Szövetsége (ARTRI) által közösen szervezett konferencia vonzotta. A meghívott előadók között volt



dr. Hinfnér Miklós, az MKFE főtthkára, aki a magyar fuvarozói szakma által az uniós csatlakozás során gyűjtött legfontosabb tapasztalatokat összegezte. *Pýnar Eren*, a Törökországi Nemzetközi Közúti Fuvarozók Szövetségének (UND) vezető szaktanácsadója a török fuvarozók helyzetéről szólva elmondta: az összesen 40 ezer tehergépjárművel dolgozó és hozzávetőlegesen 300 ezer embert foglalkoztató 1200 török nemzetközi fuvarozó az egyre élesedő verseny, az egyenlőtlen feltételek és az általánosan kedvezőtlen külső tényezők ellenére meglehetősen jó eredménnyel zárta a múlt évet. Ehhez nagyban hozzájárult Törökország kereskedelmi híd szerepe és az, hogy a török export 2005-ben elérte a 73,4 milliárd dollárt. Az exportált áruk több mint felét csaknem egymillió fuvarral a török fuvarozók szállították. Az UND képviselője megjegyezte: Törökország komoly erőfeszítéseket tesz azért, hogy a közlekedésre és szállításra vonatkozó jogszabályait is hozzáigazítsa az uniós jogrendhez.

Albulesa Dumitru, a Moldáviai Közúti Fuvarozók Egyesületének (AITA) vezetője beszédében elsősorban a moldáv fuvarozók nehéz helyzetét elemezte, megemlítve, hogy egy nyugat-európai vízum megszerzéséhez a fuvarozó vállalatoknak összesen 41 dokumentumot kell beszerezniük, de mivel számos országnak nincs diplomáciai képviselete Moldáviában, erre legközelebb Bukarestben van lehetőségük.

A konferencia záróelőadását *Andrei Florinel*, az ARTRI főtthkára tartotta. Szavai szerint a romániai fuvarozók az unió kapujában felkészülten várják a csatlakozást, de számolnak annak esetlegesen negatív hatásaival is, mint például a kis- és közepes vállalatok szá-

mának csökkenésével. Érdekesként megjegyezte, hogy míg a tíz újonnan csatlakozott uniós tagállamban csökkentek a fuvardíjak, addig Romániában növekedés volt a jellemző. Emellett jelentősen bővült a romániai nemzetközi fuvarozók száma, amihez az is hozzájárult, hogy számos EU-tagállam fuvarozója telepedett meg Romániában.

A Transport-AR csaknem 20 szakmai találkozásából – a fuvarozó szervezetek konferenciája mellett – az internetes fuvarbörze és online flottamenedzsment szolgáltatásokat kínáló olasz Transpobank, a Siemens VDO digitális menetírónak romániai forgalmazója, a Tachonan Service, valamint a Koperi kikötő előadását kísérte megkülönböztetett érdeklődés. *Toma Martin Jamnik*, a Koperi kikötő magyarországi képviselője elsősorban arra hívta fel a figyelmet, hogy a kikötő mind távolságban és szállítási időben, mind pedig a szolgáltatások minőségében kedvező alternatívát kínál a nyugat-romániai térség gazdasági szereplői és szállítmányozói számára.

Vásári interjú Arad megye alprefektusával

Régiós fejlesztések hozhatják a sikert

Bukarest és a hozzá tartozó térség után Románia legfejlettebb és a beáramló külföldi tőkét leginkább vonzó területe az Arad, Krassó-Szörény, Hunyad és Temes megye alkotta négyes – mondta el lapunknak Horváth Levente, a román kormány Arad megyei alprefektusa, akit a régiós közlekedési infrastruktúra-fejlesztésekről kérdeztünk.



– Elegendő a térképre pillantani, és jól látható, hogy Arad és térsége az unió „határállomása”, azonban Románia uniós csatlakozásával új helyzetbe kerülhet a megye. Ez előnyükre vagy hátrányukra válik majd?

– Gyakran fogalmazunk úgy, hogy Arad megye az ország kapuja. Ezen a kapun érkeznek Romániába a külföldi befektetők, nem utolsósorban pedig a turisták. Gazdasági szempontból – Temes, Krassó-Szörény és Hunyad megyével együttműködésben – egy olyan térségnek vagyunk a tagjai, amely a bukaresti régió után a második legfejlettebb. A külföldi, elsősorban nyugat-európai befektetések nagy ré-

sze itt ver gyökeret, és mi adjuk az ipari termelés második legnagyobb hányadát Bukarest után. Arad és Temes megye együttes kereskedelmi mérlege Bukaresthez mérhető. Évente hárommilliárd eurónyit exportálunk és hozzávetőlegesen ugyanennyit importálunk, míg a főváros négymilliárd eurónyit exportál és 11 milliárdot importál. A nyitottság szempontjából el kell mondani, hogy – Békés és Csongrád megye révén – már csak az unióhoz való közelségünk is biztató jövőképet ad számunkra. A csatlakozás után nem változik majd a kedvező helyzetünk, hiszen a gazdaságot élénkítő határszerpepet a regionális együttműködés váltja ki. Annak érdekében, hogy az európai térségi együttműködés valóban sikeres legyen, már hosszú évek óta szoros kapcsolatokat tartunk fent az említett két magyarországi megyével, amelyek az infrastrukturális, logisztikai befektetések, fejlesztések szempontjából is leginkább fontosak számunkra.

– Milyen közlekedési infrastruktúra-fejlesztésekkel számolnak?

– A tervek szerint 2008-ban megépítjük az autópályát és a főbb vasútvonalak rehabilitációja. A romániai Nagylaktól (Nadlac) Aradon át Temesvárig vezető szakasz megépítése 2010-re várható. Ez összességében 80 km autópályát jelent, és reményeink szerint 2011-re a magyar oldalon is kiépül az M5-ös és Nagylak közötti gyorsforgalmi út. Ezek összességével folytonosságot tudnánk biztosítani a gyorsabb és akadálymentes teherszállításnak.

A vasúti hálózat fejlesztése terén a Körös regionális vasúttal tartunk fenn rendkívül szoros kapcsolatot. Míután Románia uniós csatlakozásával a határok gyakorlatilag megszűnnek, egy olyan együttműködést szeretnénk, amelynek révén három új vasúti határátkelőhely létesülhet a román (Arad és Temes megye) és a magyar oldal (Csongrád, valamint Békés megye) kö-

zött. Nagy reményeket fűzünk a Békés megyei Battonya és az Arad megyei Pécska közötti 7 km-es vasútvonal megépítéséhez, illetve a Csongrád és Temes megyét összekötő vonalakhoz: Apátfalva és Nagyszentmiklós, valamint Szőreg és Valkány között.

– Ezeknél a fejlesztéseknél a személy- vagy az áruszállítás kap elsőbbséget?

– A közúti személyszállításnál tapasztalható visszaesést kompenzálhatná leginkább a vasút, tehát inkább ez lesz a hangsúlyos, a közúti infrastruktúra fejlesztése pedig az áruszállítás számára hoz majd igazán kedvező fordulatot. Megjegyzem, Romániában jelenleg is Arad megye bonyolítja le a határon túlról a második legnagyobb teherforgalmat.

– A légi személy- és áruszállítás egyre nagyobb részt követel magának az európai közlekedésben. Aradnak milyen szerep juthat ezen a területen?

– Szerencsés helyzetben vagyunk, mert Aradnak nemzetközi repülőtere van, ahonnan jelenleg Frankfurtba, Veronába és Valenciába indulnak közvetlen, menetrend szerinti járatok. A légi-kikötő igazi erőssége az áruszállítás, hiszen mind a repülőtér területén, mind azon kívül jelentős kapacitású cargobázis működik, és két globális szállítómányozó, logisztikai és fuvarozó cég, a DHL és a TNT is jelen van.

– A határ másik oldalán, Békéscsabán és Szegeden is fejlesztik a repülőtereket. Nem oltják ki egymást ezek az erőfeszítések?

– Ha a Duna–Körös–Maros–Tisza eurorégiót vesszük figyelembe (Békés, Csongrád, Arad és Temes megye részvételével), egy igazán nagy repülőtérnek van létjogosultsága. Megítélésünk szerint ez lehetne Arad is, hiszen Bukarest után másodikként rendelkeznek azokkal a technikai feltételekkel, amelyek lehetővé teszik, hogy az év 365 napján bármilyen körülmények között (akár kedvezőtlen látási viszonyok mellett is) fogadhatson repülőgépeket. A magyarországi regionális repülőterek jelenleg nem jelentenek számunkra versenytársat, ugyanis Magyarországon a kisebb földrajzi távolságok miatt nem könnyű a kizárólag belföldi személyszállító repülést rentábilissá tenni, az áruszállítás számára pedig kész infrastruktúrával rendelkeznek.

Sz. M.

Az év ifjú szállítványozója

Virágkötőből speditőr

A FIATA nemzetközi szállítványozói szövetség minden évben meghirdeti Az év fiatal szállítványozója szakmai versenyt. Ehhez kapcsolódóan a Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége (MSZSZ) tavaly novemberben már másodjára írt ki magyarországi fordulót. Félucatnyi pályázó közül ebben az évben hazai berkekben Nyitrai Németh Katalin, a Globe Line Kft. fuvarszervezője nyerte Az év ifjú szállítványozója címet. Az elismerő oklevelet május 23-án, a szövetség éves közgyűlésén adták át.

– Mindig is szerettem a kihívásokat, ezért nagyon kíváncsian vártam a versenykiírást – mondta a győztes. – Igazi megmérettetést jelentett számomra, tekintettel arra, hogy a Globe Line Kft. valójában a közúti fuvarszervezés területén erős, a feladat során azonban teljes körű szolgáltatást kellett nyújtani; csomagolás, biztosítás, vámkezelés, különböző kereskedelmi szerződések megírása, a küldemények állapotjelentése, egészen a visszaszállításig. Bár a feladatot – a Hollóházi Porcelángyárból Tokióba, egy múzeumi kiállításra tizenkét trófeát eljuttatni – csak papíron kellett kidolgozni, én mégis élő megbízásaként kezeltem, felvettem a kapcsolatot az összes érintettel a témá-

ban, úgy a gyár logisztikai igazgatójával, mint más híres porcelángyárakkal, még a hollóháziak tokiói képviselőivel is.

Mivel az előző évben már szerettem volna, a tanulmányaim miatt mégsem indultam, a pályázat tavaly őszi kiírásakor kétszeres erővel vettem bele magam a munkába, és az értékelők szerint valóban részletes anyagot állítottam össze. Az külön hajtott, hogy egy hamburgi tanulmányút alkalmával találkoztam a tavalyi győztesrel, *Hamvai Enikővel*, aki ezt az utat nyerte a szövetségtől, és ez kedvet csinált a pályázathoz.

Idén végül sajnos elmaradt ez a jutalom, de első helyeztekként továbbjutot-

tam a nemzetközi fordulóra. Az MSZSZ januárban értesített, hogy rám esett a választás a házi versenyen, ezért a nemzetközi tender megérkezését követően április végéig három hónapon át dolgozhattam az újabb játékeladaton, egy 3,7 millió USD értékű festmény és egy Bentley veterán versenyautó Argentínába történő szállításán. Itt több akadályt kellett leküzdenem a feladat megoldásakor; többek között a festmény túl értékes volt ahhoz, hogy az áránlatok bekérésekor igazán komolyan vegyenek engem. A különböző megkeresések természetesen a nemzetközi pályázat kidolgozásánál is segítettek a munkámat.

Végül a sok alvállalkozó, a múzeumok, különböző cégek és nem utolsósorban a munkatársaim támogatása révén elkészült a pályázatom. Külön kiemelem a Masped Expo Kft. önzetlen segítségét. Most az eredményt várom. A világon négy területi győztest hirdetnek majd, akik közül a legjobb pályázó többek között részt vehet a FIATA szeptemberi konferenciáján.

Hat éve dolgozom a Globe Line Kft-nél fuvarszervezőként. Ahogy az lenni szokott, véletlenül kerültem ide; az eredeti szakmám virágkötő-kertész. Érdekes, változatos a munkám, jó csapatban, családias légkörben dolgozom. Szeretem, amit csinállok, és az dopingol, ha pozitív visszajelzéseket kapok a megbízóinktól. Annyira bedolgoztam már magam a fuvarozásba, hogy elvégeztem egy szakirányú főiskolát azért, hogy lépést tudjak tartani a folyamatosan növekvő követelményekkel. Pontosán e tanulmányaim miatt nem neveztem az előző versenybe. Szerencsére a másodikra az államvizsgám után került sor, így egy lendülettel megírtam a pályázatomat is.

Boldog vagyok, hogy nyertem, mert ez számomra újabb erőt ad. A nemzetközi pályázat lényegesen nehezebb volt, ráadásul angolul kellett megírni. A szakmai angolomat sajnos még bőven fejlesztenem kell, de ha már lehetőségem volt indulni, akkor éltem is vele, hiszen sok olyan értékes tapasztalatot és kapcsolatot is szereztem közben, amit a munkám során hasznosítani tudok. Persze jó lenne megnyerni a nemzetközi fordulót is, de itt már a részvétel is igazi megtiszteltetés volt.

Varga Violetta



Termék&Logisztika-díj 2006

Lendületes pályakezdők

A Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége (MSZSZ) azzal a céllal alapította a Termék&Logisztika-díjat, hogy vezetői ajánlások alapján minden évben elismerje a szakma fiataljainak kiemelkedő teljesítményét. Az idei közgyűlésen, május 23-án Igaz Antalt (Eurosped Zrt.) és dr. Rónai Pétert (MÁV Zrt.) tüntették ki.

Igaz Antal, egy fiatal üzletág fiatal szakembere

„Már a Veszprémi Egyetem műszaki menedzser szakán folytatott tanulmányaim alatt is nagyon érdekelt a logisztika, ezért az egyetemmel párhuzamosan elvégeztem a felsőfokú anyag-gazdálkodó képzést is, szakirányú tudásom bővítésére. A diplomám megszerzése után, 2001-ben az EUROSPED Zrt.-nél helyezkedtem el, ahol elsődleges munkám volt az újonnan épült háromezer-kétszáz négyzetméteres székesfehérvári raktár csarnok feltöltése áruval. Számomra igazi kihívást jelentett, hogy szinte indulástól részese lehettem a cég legfiatalabb üzletágának. Feladatom a leendő partnerek felkutatása, az üzletek megszerzése volt. Egy év alatt sikerült elérnünk a raktár teljes kihasználtságát, és a két hagyományos üzletág (nemzetközi szállítványozás, vámügynöki tevékenység) mellett 2002-ben már a székesfehérvári raktár is nyereséget tudott letenni az EUROSPED asztalára.

Mégsem lehetett hátradólni, hiszen a teljes raktárt tizenegyezer négyzetméterre tervezték. Az építkezés folytatódott, 2003-ban átadtuk a második rak-

tár csarnokot, az áru egy részét áttárolhattuk az új raktárba, átmenetileg megszüntetve a túlszűfolttságot. Ebben az időszakban a piacutatás, kapcsolattartás mellett a raktárt közvetlenül irányítottam is, beleértve az üzemeltetéssel, a növekvő személyi állománnyal összefüggő intéznievalókat is. Az üzletszerzés jól haladt, partnerkörünk, árukészletünk egyre bővült. Ez indokoltta tette, hogy a harmadik raktár csarnok építése is megkezdődjék négyezer-öttszáz négyzetméteren, elérve a tervezett teljes raktárterületet.

A teendők sokasodtak, ezzel együtt a felelősség is, ez már nem „egyemberes” feladat volt, különösen nem egy pályakezdőnek. Még a harmadik csarnok építésének megkezdése előtt a felső vezetéstől megérkezett a segítség: kinevezték a Logisztikai Központ vezetőjévé *Tardos Tamást*, aki már egy évtizede a cég munkatársa volt, nagy munkabírású ember, kipróbált „öreg róka”. Bár korábban a vám területén dolgozott (az EUROSPED nyugat-magyarországi területi vezetője volt), de a megszerzett elméleti képzés és vezetői tapasztalatai segítségével gyorsan a „hajó élére állt”, azóta is ő irányítja a Logisztikai Központunkat. A feladat-

köröket és a felelősséget megosztottuk, hiszen már húsz ember irányításáról, a teljes raktár létesítmény üzemeltetéséről beszélünk, és ezzel még nincs vége a fejlődésnek.

A tizenegyezer négyzetméter volt a rendelkezésre álló földterület beépíthetőségi maximuma, de a cégvezetés úgy ítélte meg, hogy tovább kell lépni. Két irányban vizsgálták a lehetőségeket: az egyik a bérelt raktárak alkalmazása, a másik a további raktárépítés. Mára mindkét irány igazolta létjogosultságát: a saját raktárunkon kívül több mint tizenhétezer négyzetméter bérelt raktárban folyik logisztikai tevékenység Székesfehérvártól Budapestig, amit szintén a Logisztikai Központból irányítunk, és felügyelünk. A további raktárépítés érdekében a központban újabb tizenötezer négyzetméter földterület használati jogát vette meg az EUROSPED egy további hasonló raktár felépítéséhez. Emellett – mivel a jelenlegi raktár kihasználtsága teljes, és a partnerek maradéktalan kiszolgálása indokolta – egy ezerkétszáz négyzetméteres raktársátrat is felépítettünk a csarnok mellé, hogy az új beruházás megvalósulásáig kiszolgálja az igényeket. Magában a raktárban pedig egy 2800 paletta elhelyezésére alkalmas, ún. Drive-in polcrendszer alakítottunk ki, növelve a tárolókapacitást. A jelenlegi kihasználtság, a feladatok mennyisége miatt a raktári személyi állományt fokozatosan csaknem harminc főre emeltük.

A már említett földhasználati jog megvásárlása azt jelenti, hogy a cég tovább kíván fejlődni ezen a területen. Remélhetőleg még idén meg tudjuk kezdeni a következő tizenegyezer négyzetméter területű raktár építését. Ehhez – az előző raktárnál a Széchenyi-terv és a Gazdasági Versenyképességi Operatív Program keretéből elnyert támogatáshoz hasonlóan – ismét szeretnénk állami forrásokat is megpályázni.

Jó együttműködés alakult ki az elmúlt évek során a Székesfehérvári Logisztikai Szolgáltató Központba betelepült többi szolgáltatóval, ennek köszönhetően a konténerforgalom is jelentős mértékűre nőtt. Jelenleg heti egy konténeres irányvonat érkezik Fehérvárra a déli tengeri kikötők felől, ez a nyár folyamán várhatóan megkétszereződik, ami indokoltta tette a központban egy korszerű bakdaru felállítását. Ha ez a beruházás befejeződik, a vago-



nek kezelése gyorsabbá válik, és remélhetőleg az északi kikötőkkel is sikerül irányvonalat kapcsolatot kialakítani.

Nekem személy szerint a további munkámhoz lendületet adott a közelmúltban elnyert Termék&Logisztika-díj. Nagyon örültem, hogy a cég felső vezetése, elsősorban *Kocsis Mária Magdolna* elnökszóny érdemesnek tartott a díjra jelölni, és megtiszteltetés volt számomra, hogy a jelöltek közül én lehettem az egyik, akinek a szövetség odaítélte azt. Ezúton is szeretnék köszönetet mondani mindazoknak – a cég vezetőinek és munkatársainak –, akik évek óta segítettek, segítik munkámat és hozzájárultak ahhoz, hogy a díjat éppen én nyerjem el. A jövőben további fejlődéssel, lendülettel szeretném meghálálni a bizalmat, elősegíteni az áruk minél szakszerűbb tárolását és eljuttatását, cégem ügyfeleinek teljes körű kiszolgálására” – fogalmazta meg Igaz Antal.

Dr. Rónai Péter, egy elégedett ember

A másik kitüntetett fiatal ősi vasutas dinasztiaiból származik, a pályamester dédnagyapjáiig visszavezethető a szakma szeretete. Az 1995-ben letett érettségije után tehát nem is kérdés, hogy a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Közlekedésmérnöki Karára iratkozik be, bár a közgazdaság is vonzza. Amikor két és fél év elteltével világossá válik, hogy a közlekedési szakma való neki, lehetősége nyílik vállalati tanulmányi ösztöndíj megkötésére a MÁV Rt.-vel, miközben egy tanéven át köztársasági ösztöndíjban is részesül. Ipari és kereskedelmi logisztikai szakirányt választ, a diplomamunkáját is ebből írja.

2000-ben mérnökként végez, és az ösztöndíj meghosszabbításával előbb doktoranduszként, később kutatási projektvezetőként helyezkedik el kedvenc helyén, a Közlekedésgazdasági Tanszéken, hogy hamarosan elnyerje a Legjobb doktoranduszhallgató címet, majd a doktorátusát megszerezze a szakterületen. *Dr. Tánzos Lászlóné* szakmai előadása már harmadéves korában, az első találkozás alkalmával lenyűgözi a fiatal embert, egy pillanat alatt beleszeret a témába, ettől kezdve aktívan keresi a kapcsolatot a tanszékkel. A rokonszenv kölcsönösnek bizonyul, és mérnökhallgatóként a professzor asszony szárnyai alá kerül. A továbbiakban könnyedén veszi az akadályokat, például a kutatómunka és a számos publikáció mellett a korábbi álmot, a közgazdász diploma megszerzését



2003-ban, a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államgazgatási Egyetem Gazdálkodástudományi Karán, vállalatgazdasági szakirányon.

Szerződése akkor még a MÁV Rt. Árufuvarozási Üzletágába szól, ezért annak Kontrolling Főosztályán áll munkába szakelőadóként. A frissdiplomás kezdeti bizonytalanságai hamar elmúlnak, és a pályahasználati díjak költségelszámolása területén kiemelkedően jól teljesít. Amikor 2005-ben megüresedik egy álláshely a Pályavasúti Üzletág Értékesítési Osztályán, felkérlik, és – a korábbi gyümölcsöző együttműködés után – májustól ott folytatja vasutas pályafutását marketing szakértőként.

– Meglepett a díj elnyerése, annál is inkább, mivel sok tehetséges fiatalal találkoztam a szakmában, sok céggel is kapcsolatban vagyok a napi munkám során, de történetesen a díj gondozójával, az MSZSZ-szel nem. A feladataim ráadásul nem is szorosan kötődnek a logisztikához: pályahasználati díj elszámolása, kapcsolattartás és ügyintézés a különböző vasúttársaságokkal, termékfejlesztéssel összefüggő feladatok.

A mérnök-közgazdász fiatal embert *dr. Farkas Gyula* főosztályvezető jelölte a Termék&Logisztika-díjra. Az indokok között szerepelt, hogy magas szintű, szakirányú logisztikai egyetemi végzettsége, kiemelkedő szaktudása és vasúti ismeretei lehetővé teszik a pályavasúti termékekhez kapcsolódó infrastruktúra-adatbázisok tervezését, kialakítását, működtetését, az üzleti bevétel növelését. Magas szintű nyelvtudással részt vesz az európai uniós, UIC és más nemzetközi munkabizottságokban, projekteken. Irányítja az uniós irányelvek alkalmazása mellett a munkabizottságok döntéseinek végrehajtását a MÁV Zrt.-nél. Feladatai közé tar-

tozik a Hálózati Üzletszabályzatban szereplő pályavasúti adatok biztosítása és továbbítása a Vasúti Pályakapacitás Elosztó Kft.-nek. Valamennyi infrastruktúra-paraméter ismeretében azonosítja a vasúthálózat gyenge pontjait, fejlesztendő területeit a pályavasúti stratégia megvalósításával összefüggésben. Ellátja a pályahasználati díjak automatizált elszámolását biztosító informatikai fejlesztési projekt szakmai vezetését, egyeztetését a fejlesztőkkel és a belső szakmai osztályokkal. Magas fokú kapcsolattartási, önállósági, döntési és problémamegoldó képességgel, valamint jó kommunikációs képességgel rendelkezik – méltatta őt az indoklás.

– Bár a MÁV-nál ezt kevesen hangoztatják, amennyire a lehetőségeim engedik, sokáig szeretnék még ilyen munkakörnyezetben dolgozni: elégedett vagyok a főnökömmel, a munkatársaimmal, a szakterületemmel, ahol otthon érzem magam. Komoly feladat a jövőben a pályavasúti szakmát átformálni a valódi kereskedelmi szemlélet bevezetésével. Lehetne ez pusztán egy rögeszme is, de a vonatkozó uniós irányelvek és az új vasúti törvény is abba az irányba mutat, hogy ez a jövő útja.

Dr. Rónai Péter nemcsak a munkájával elégedett, hanem a magánélete is kiteljesedik. Bármennyire szereti a szakmáját és odateszi magát ügyekért, a feladatok megoldásáért, az első helyen, a második helyen és a harmadik helyen is a család áll, ahogy édesapjától tanulta. Augusztusig még kettecskén éldegélnek a feleségével, és egyelőre még jut némi ideje a hobbjaira, kirándulni, fényképezni, barkácsolni, de akkor megszületik a trónörökös, aki talán játék mozdonyokat is tologat majd és elődei nyomdokaita léphet.

Varga Violetta

SZÁLLÍTMÁNYOZÁS 2006

Szakmai konferencia és találkozó

2006. november 9–10.

Corinthia Aquincum Hotel
Budapest

Főtámogató:
MÁV CARGO Group

Információ:
Bándy Zsolt
350-0763

Jelentkezési határidő:
2006. október 20.

Részvételi díj:
60 000 Ft + áfa

Plimsoll Szolgáltató Kft.

Egy láncszem: saját hajók saját kikötőben

A két Szalma és a két Kiss – így emlegetik szakmai berkekben a Plimsoll Szolgáltató Kft. csapatát. A cég több mint tizenöt évvel ezelőtt alakult hazai magánszemélyekből, elismert szakemberekből és 1992-ben a Dunafer Rt.-vel közösen megalapította a Portolan Kft.-t. Azóta sok víz lefolyt a Dunán hullámhegyekkel és -völgyekkel; egy tavaly év végi megállapodás értelmében üzletpolitikai okokból ez év februárjában szétváltak útjaik, és a Plimsoll Kft. a továbbiakban önálló tevékenységet folytat, főként agrárlogisztikai területen. Szalma Béla cégvezetővel a társaság eredményeiről és jövőbeni elképzeléseiről beszélgettünk.

A szétválás után a Dunafer javaslatára a Plimsoll-cégcsoport birtokába került – a holland Glencore B.V.-vel közösen – a dunaújvárosi kikötőben üzemelő Centroport Kft. A már régóta a csoportjukba tartozó Port-Grain Kft.-ben összpontosul a korábbi kikötői agrárlogisztikai tevékenység, amelyet a legnagyobb magyar magántulajdonú hajózási társaságuk, a Fluvius Kft. működése egészít ki. Jelenleg öt saját hajóval hathétezer tonna saját kapacitással rendelkeznek, és bár az az általános vélekedés, hogy értelmetlen a hajózásba fek-

tetni, ők évről évre állhatatosan gyarapítják a folyami flottájukat, hogy kedvezőbb kiszolgálást biztosíthassanak. Legalább ugyanannyi bérelt hajóval is dolgoznak, így együttesen évente 250-300 ezer tonna áru belvízi fuvarozását bonyolítják le.

Az agráriumi fő üzletág mellett minden más jellegű szállítmányozói és logisztikai munkát is vállalnak készségesen, legyen szó akár a nehéziparról, legutóbb például egy 240 tonnás transzformátor szállításáról. Az éves teljesítményük 300-350 ezer tonna áru, a szál-

lításuk meghatározó része folyami úton bonyolódik, de jelentős a vasúti és közúti forgalom is. Ugyanakkor a tengeri hajó-bérlésben is aktívan ténykednek. A központban dolgozó nyolc munkatárs és az egyszemélyes záhonyi képviselő az utóbbi években rendre 1,7 milliárd forint nettó árbevételt ért el.

A Centroport Kft. tavaly kiugróan teljesített 222 ezer tonna ömlesztett mezőgazdasági áru átrakodásával, öt alkalmazott foglalkoztatásával. A korszerű Dunafer-kikötőn belüli cég képességénél fogva ez a szint még fokozható 300-350 ezer tonnára is. Nagy reményeket fűznek a közelmúltban egy megbízható felvidéki céggel közösen alapított szlovák-magyar vegyes vállalat, a saját kamionokkal bíró, elsősorban közúti fuvarozással foglalkozó, újabb Plimsoll-cég működéséhez is. A közúti tevékenység bővítése mellett, bár még csak tervszinten létezik, de a jövő nagy kihívása egy hajóépítő-javító üzem létesítése a Duna mentén.

„Az elkövetkező évek egyébként – ha merjük bevallani, ha nem – nem a növekedésről szólnak, hanem éppen elég feladatot ró ránk, üzletemberekre, hogy a felszínen maradjunk. A Plimsoll-cégekből kisöpörtük a hierarchiát: nálunk csak a szaktudás számít. Érvényes ez az ország gazdaságpolitikájára is: ha mindenki teszi a dolgát, vagyis a szakmai kérdéseket szakemberek igyekeznek megoldani, nagy baj nem érhet” – mondta Szalma Béla.

Az európai uniós Creating projektben való személyes részvételével és más lobbicsatornákon keresztül maga is aktívan tesz azért, hogy az intermodalitás jegyében – a különböző közlekedési alágazatokon átívelően – a közútról minél több forgalmat tereljenek vissza a belvizekre. Egy tanulmányban, a társadalmi költségek folyó elemzése során kiderült, hogy – túl az érzelmi megközelítésen, ami a hajózást például a Plimsoll-munkatársak szívügyévé is tette – a hazai fejlesztést, a Duna hajózhatóvá tételét csakis a közlekedési módok közötti egyensúly megteremtésével szabad véghezvinni, mert az csak egy láncszem az ellátási folyamatban. Hollandia negyvenszázalékos belvízi hajózási közlekedési aránya a hazai két százalékunk részére mindenesetre jó hajtóerő lehet.



Szalma Béla

Varga Violetta

Megalakult a Logisztikai Egyeztető Fórum

Javaslatok a minisztériumnak

Ami a logisztikai üzleti életben a Magyar Logisztikai Klaszter, az a szakmai közéletben a Logisztikai Egyeztető Fórum (LEF), amelyet néhány héttel ezelőtt alapított öt civil szervezet: a Magyar Logisztikai, Beszerzési és Készletezési Társaság (MLBKT), a Magyar Logisztikai Egyesület, a Magyar Logisztikai Szolgáltató Központok Szövetsége (MLSZKSZ), a Magyar Szállítmányozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége és a Magyar Vámügyi Szövetség. Fülöp Zsolt, a MLSZKSZ elnöke személyében ráadásul közös tag-sága is van a két grémiumnak.

A mai magyar gazdaságpolitikai élet központjában a II. Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) áll. Korábban ennek hiányában a különböző logisztikai szervezetek már hangot adtak annak, hogy a tervezés során kellő súllyal vegyék számításba a hazai logisztika fejlesztését; a régióközponttá váláshoz ugyanis nem elegendő az ország kedvező földrajzi fekvése a transz-európai közlekedési folyosók metszéspontjában. Az elmúlt időszakban több tanulmány és stratégiai koncepció is foglalkozott a helyzettel, de célszerűnek látszott összehangolni az egyes elképzeléseket.

A most létrehozott fórum elsődleges feladata, hogy egységbe foglalja a lo-

gisztikai terület civil szervezeteinek a szakmát érintő legfontosabb kérdéseiben kialakított álláspontját és véleményét és képviselje mindazon állami, közigazgatási és vállalkozói fórumon, ahol ezeket a témákat megvitatják, döntésre előkészítik és határoznak felőlük. Ilyen módon egy-egy adott aktuális ügyben ül össze a három-három képviselőből álló testület, legutóbb például azért, hogy megvitassák a logisztikai szolgáltató központok minősítéséről szóló tanulmányt.

– Ez alkalommal is értékes hozzászólások, észrevételek hangzottak el, amelyek figyelembe vételével a napokban elkészül a Gazdasági és Közlekedési Minisztériumba továbbítandó, végleges javaslati anyag – tudtuk meg *Némon Zoltántól*, a fórum főtitkárától, aki az első évben az MLBKT tisztségviselőjeként látja el ezt a feladatot *Kiss Péter*, az MLBKT elnöke mellett.

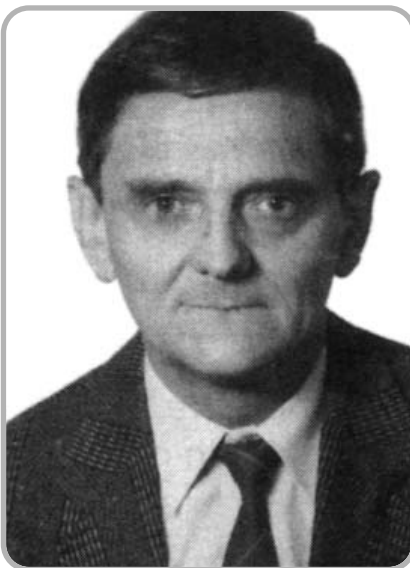
A szakember lapunknak elmondta: nagyon fontos, hogy a soron következő EU-támogatási időszakban, 2007–13. között olyan rendszer működjön, amely elkülönítve taglalja a logisztikai tárgyú fejlesztéseket. A közeljövőben ugyanis olyan uniós források folynak be és állnak a hazai logisztikusok rendelkezésére, amelyek könnyen elveszhetnek, ha nem megfelelő a pályázati háttérszabályozás. A logisztikára költendő pontos összegek még nem tisztáztak, de annyi bizonyos, hogy nagy-

ságrendekkel nagyobbak, mint a korábbi években.

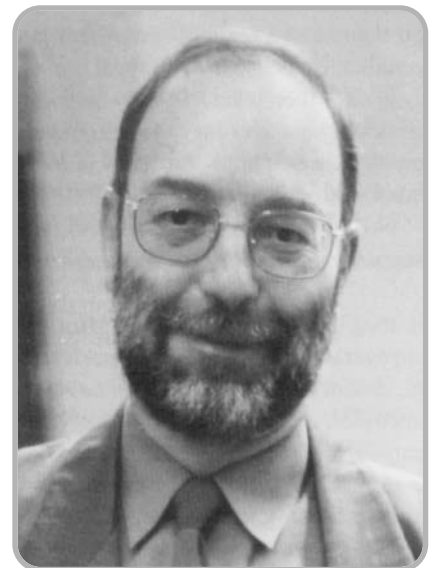
Abban viszont nem sikerült elérni a szükséges áttörést, hogy a döntéshozók a logisztikát mint több ágazatot érintő területet vegyék számításba, azaz hogy a logisztika széleskörűen, horizontálisan illeszkedjen az NFT operatív programokról szóló, vertikális rendszerébe. A versenyképesség és a közlekedési infrastruktúra fejlesztése mellett ugyanis megfelelő szerephez kellene juttatni az agrárlogisztikát, illetve a szakma oktatási és környezetvédelmi vetületeit (utóbbi például az elektronikus hulladékok visszagyűjtése, inverz logisztikája kapcsán). Mivel azonban az Európai Unió nem ennek szellemében működik, hiába készül – egyébként megkésve – újabb átfogó tanulmány a hazai logisztikáról a Nemzeti Fejlesztési Hivatal megbízásából, és ez a helyzet valószínűleg továbbra is kritikus pontja marad a támogatási rendszernek.

A szervezet az elkövetkező időszakban hasonlóan kíván foglalkozni a felmerülő szakmai problémákkal, mint például a változás előtt álló vámügyi kérdésekkel.

Varga Violetta



Némon Zoltán



Kiss Péter

Kis(s) összefogással nagy eredmény

Rekord dőlt a vasúti pályán

A DeltaSped Kft.-ről – szállítmányozó lévén – nem könnyű elhinni, hogy egy-egy feladatának teljesítése igazi médiacsemege tud lenni. Ha viszont azt is hozzátesszük, hogy esetükben a különleges szállításoknak a piac által is elismert tudorairól van szó, minden újságíró felkapja a fejét.

A két hónappal ezelőtti helikopterszállításuk után június első hetében minden idők legnehezebb hazai vasúti rakományának szállítását bonyolították le. A történet még május elején kezdődött, amikor a Ganz Transelektro hirdetett tendert egy általa gyártott transzformátor Norvégiába szállítására. Első pillantásra persze ez sem az a hír, amelyiktől a média lázba jön, de tudni kell, hogy ez a trafó nem egy játék villanyvasút kelléke, hanem egy 225 tonnás monstium. Ezért aztán nem csoda, hogy több mint egy hónapba telt, amíg a végül tendergyőztes DeltaSped Kft. logisztikai szakemberei összeállították a szállítási tervet. A részletekről Kiss Gábort, a DeltaSped Kft. ügyvezető igazgatóját kérdeztük.

– *Tud arról valamit, hogy vajon miként talál rá egy norvég cég a Ganz Transelektro tápiószzelei üzemére?*

– Annyit tudok, hogy olyan különleges, egyedi megrendelésről volt szó, amelyet – ha esetleg hihetetlennek is tűnik – csak Magyarországon lehet leigaztatni. Elismerésem a Ganz Transe-

lektroknak, amiért igen nagynevű, tekintélyes nyugat-európai cégeket előztek meg a gyártásra vonatkozó tenderen. Természetesen külföldön is készítenek hasonló méretű berendezéseket, de ezek kevésbé tudnak alkalmazkodni az egyedi igényekhez.

– *Hogyan került ez az irdatlan súlyú és tömegű transzformátor a tápiószzelei gyár szerelőcsarnokából a norvégiai Matre városhoz közeli fjordok egyik sziklájába?*

– Ez egy rendkívül összetett logisztikai feladat volt, amelyet a DeltaSped Kft. koordinált, de jelentős szerepe volt a sikeres szállításban a vasúti és vízi utat szervező Plimsoll Kft.-nek, illetve a transzformátor kiegészítő berendezéseit közúton fuvarozó Waberer's International Zrt.-nek is. A mintegy ötmillió euró értékű transzformátort a gyár iparvágányára állított, 24 tengelyes trafószállító szerelvényre egy úgynevezett bakdaruval emelték át, majd órákig tartó rögzítés következett. A szállítással kapcsolatos előírásokat jól jellemzi, hogy a rakomány tetején egy

tachográfhoz hasonló műszert kellett elhelyeznünk, amely menetközben érzékeli az esetleg fellépő rendkívüli rezgéseket vagy ütéseket. A vonat először Pozsonyba szállította a transzformátort, majd ott egy öbölben önjáró hajóra került, amely Rotterdamig szállította. Szerződésünk szerint nekünk Rotterdamig kellett kísérenünk a rakományt, onnan a norvég partner vitte tovább tengerjáró hajóval. Természetesen a Waberer's International kamionjai egészen a célállomásig fuvarozták a több tonnányi kiegészítő berendezést, segédanyagokat.

– *Ön szerint mi volt ennek a rendkívüli szállításnak a legfőbb tanulsága?*

– Az egyik az, hogy Magyarországon is szép számmal vannak olyan cégek, amelyek képesek világszínvonalú termékeket előállítani. A másik pedig – és ez már inkább minket érint –, hogy vannak olyan vállalatok, amelyek egy adott cél érdekében tudnak korrekten, megbízhatóan és pontosan együttműködni. Ennek hiányában ugyanis ezt a feladatot nehéz lett volna megoldani. A munkában résztvevők hatékonyságát pedig az tette lehetővé, hogy mindenki a számára leginkább testhez álló feladatot végezte el, következőképpen profi szakértelmét felhasználva járult hozzá a sikeres végrehajtáshoz.



Beszélgetés dr. Tóth Tibor fuvar- és szállítmányozási szakjogással

Tudatos vállalatirányítással csökkenthető a jogviták száma

Az a hagyományosnak nevezhető fel-fogás, amely szerint ügyvédhez akkor kell fordulni, amikor már baj van, az üzleti életben komoly hátrányokat okozhat a vállalatoknak, de még költséghatékonyak sem mondhatók – hívta fel a figyelmet dr. Tóth Tibor fuvarozási és szállítmányozási szakjogász, akit a két érintett szakma jogi sajátosságairól, és a buktatók elkerülését segítő megoldásokról kérdeztünk.

– A magyar bíróságokat számos kritika érte és éri amiatt, hogy rendkívül

elhúzódnak az ügyek, az ítéletek meghozatalára gyakran éveket kell várni a feleknek. A fuvarozók és szállítmányozók – akik amúgy is kiélezett versenyben és jelentős tőkeigénnyel dolgoznak – számára ez komoly gondokat okozhat. Várható a helyzet javulása?

– A hosszas procedúrák nemcsak ezt a két szakmát érintik, hanem a gazdaság valamennyi szereplőjét és a privát szférát is. A szállítmányozás és fuvarozás területén adódó jogviták átlagos időn belül lefutnak, ami részben annak

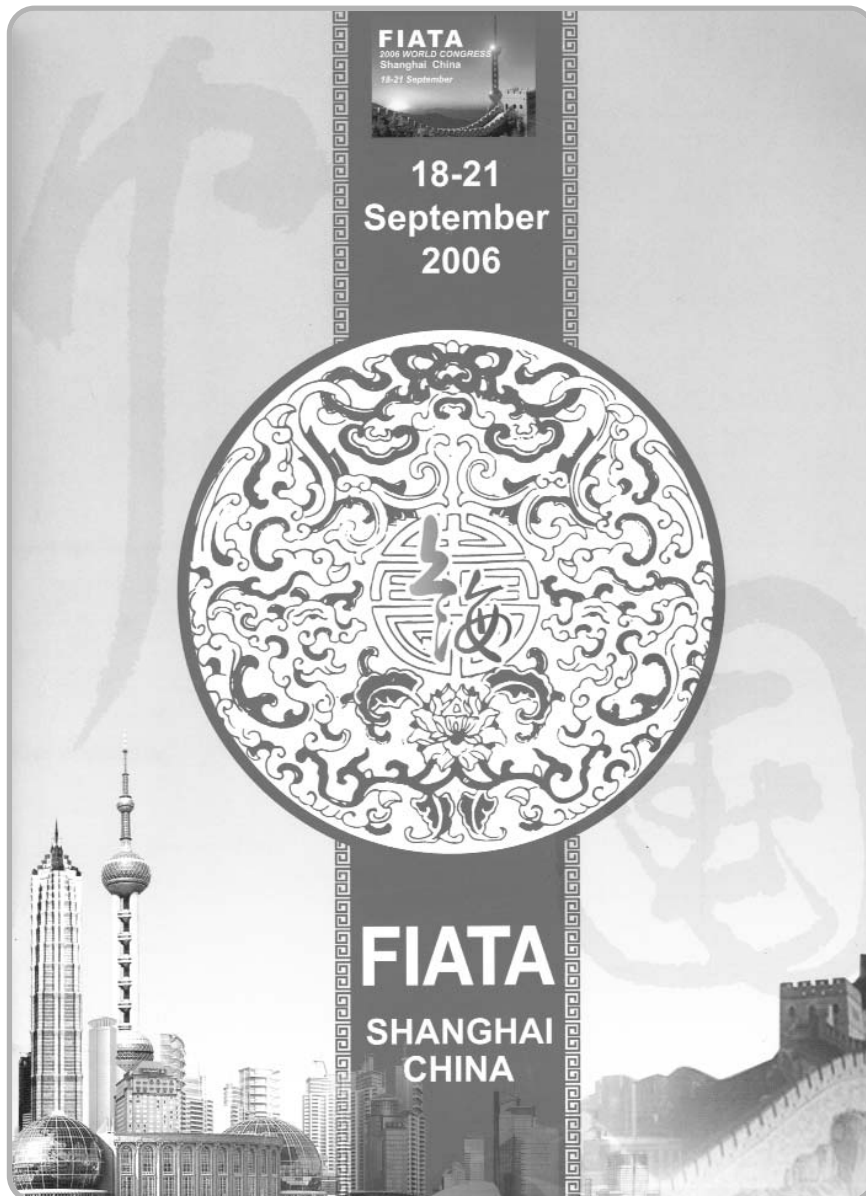
köszönhető, hogy – például az építőiparhoz képest – ezeken a területeken viszonylag kevés esetben van szükség szakértői véleményekre. Összességében azt mondhatjuk, hogy a helyzet javul, hiszen négy-öt évvel ezelőtt az említett két szakmában keletkező ügyek mindegyike a Legfelsőbb Bíróságra tartozott, ahol a tárgyalás kitűzésére is legkevesebb két évet kellett várni. Az ítéletátlak felállításával ez megváltozott, másodfokon most ésszerű időn, mintegy fél-egy éven belül lezárulnak az ügyek.

– A fuvarozás és szállítmányozás területén az elmúlt években milyen ügyek voltak a legjellemzőbbek?

– Természetesen minden területen vannak klasszikusnak mondható esetek, mint a kártérítési vagy behajtási ügyek. Az utóbbi időszakban – uniós csatlakozásunk következményeképpen – azonban megjelentek korábban kevésbé jellemző problémák is. Ezek közé tartoznak a vámügynökségek tevékenységének beszünteléséből adódó ügyek, mint például az uniós határokon fenntartott képviseltek bezárása. Itt főként a bérleményekkel és a foglalkoztatással kapcsolatban akadt dolguk a jogi képviselőknek, illetve jellemző volt, hogy a vámügynöki tevékenységet végző vállalkozások új üzletágakkal – főként teljes körű logisztikai szolgáltatások beindításával – pótolták a kieső forgalmukat. Már nem az uniós csatlakozás hozadéka, hogy erősödő tendenciát mutat a nem fizetés és a körbetartozás.

– Ez utóbbiak az általános üzleti morál állapotáról vagy az iparág szereplőinek kényszerhelyzetéről tanúskodnak?

– Alighanem mindkettő szerepet játszik. Elsősorban azt kell látni, hogy a kisebb, tőkehiányos vállalkozásokat egy viszonylag csekély összegű kintlévőség is rendkívül kritikus helyzetbe tudja hozni. Ennek kivédésére az ilyen cégek előbb mozdulnak el a kevésbé etikus megoldások felé. A nagy cégek esetében inkább a gazdasági erőfölénnyel való visszaélést lehet példaként említeni.



– A gazdasági súly hogyan befolyásolja, hogy egy-egy cég milyen jogi képviselőt képes vagy hajlandó igénybe venni? Valóban igaz, hogy az erősebbnek jobb, a gyengébbnek rosszabb ügyvéd jut?

– Véleményem szerint ez a megközelítés ebben a formában nem állja meg a helyét. Egyrészt a jogi szolgáltatásnak is megvan a maga ésszerű értéke, díja, ami egy normálisan működő vállalkozás számára nem jelent nagyobb megterhelést, inkább a szolgáltatás hasznait élvezzi, továbbá sok múlik azon, hogy az ügyfél a megfelelő, az adott területen otthonosan mozgó jogi szakemberhez fordul-e. A másik ok pedig az, hogy a jogi képviselőt elsősorban annak kerül sokba, aki az ügyvédre mint az utolsó pillanatban bevetendő, „tűzoltó” megoldásra gondol. De ekkor sem feltétlenül az ügyvédi díjak miatt kerülhet sokba ez a felfogás, hanem azért, mert adott esetben már túl késői fázisba jut az ügy ahhoz, hogy kedvező eredményt lehessen elérni. Azok a cégek, amelyeknél tudatos vállalatirányítás működik, komoly, gyakran alakító aktív szerepet adnak a jogi képviselőknél. A megbízott jogi szakembereket bevonják a döntés-előkészítésekbe, tárgyalásokba, szerződések kidolgozásába, ezzel pedig megelőzhetik az elkerülhető jogvitákat. Ebben a fázisban a kisebb cégek is hatékonyan, megfizethető díjakért tudják igénybe venni a jogi szolgáltatásokat, például a típusszerződések vagy biztosítási szerződések kidolgozásánál.

– A fuvarozási és szállítmányozási ügyletek jelentős része a határokon túlra nyúlik. Bonyolítja a helyzetet, ha a jogvita egyik szereplője külföldi?

– Nem kérdéses, hogy a nemzetközi jogviták sokkal körülményesebbek, adott esetben több időt igényelnek és szinte egészen biztosan nagyobb költséget jelentenek. A külföldi vitás fél elérhetősége nehezebb. Ugyancsak gondot okozhat – bár egy jó szerződéssel ez megfelelően kezelhető –, hogy a felekre eltérő jogrendszerek vonatkoznak. Örömteli változás, hogy uniós csatlakozásunk óta – amennyiben EU-tagországokban működő vállalkozásokról van szó – már itthon is indítható per külföldi céggel vagy magánszeméllyel szemben, ha van rá illetékességi ok. Ezzel együtt azért el kell mondani, hogy az uniós jogi procedúrák meglehetősen bürokratikusak, bonyolultak. Amennyiben egy jogvita



Dr. Tóth Tibor (40 éves) kereskedelmi, szállítmányozási és fuvarozási szakjogász az ELTE Állam- és jogtudományi Karán szerzett diplomát. Pályafutását a Nemzetközi Fuvarozási és Kereskedelmi Jogtanácsosi Munkaközösségnél kezdte, majd az abból alakult Zafir és Kristóf Ügyvédi Irodánál folytatta. Mintegy évtizedes munkatapasztalat után, 2000-ben alapította meg saját, általános jogi képviselőt ellátó, valamint speciálisan fuvar- és szállítmányozási jogi kérdésekkel foglalkozó ügyvédi irodáját, amelyet ügyvédtársával közösen működtet. Az iroda két jelentős nemzetközi ügyvédi szervezetnek, az IBA-nak és az ALLIOT-nak is tagja.

külföldi bíróság elé kerül, érdemes olyan magyarországi jogi képviselőhöz fordulni, amelyik bejárattott és megbízható, a szakterületet kellően ismerő szakmai partnerrel rendelkezik az adott országban.

Itt fontos megjegyezni, hogy a szállítmányozás területén az is nehezíti a nemzetközi jogvitákat, hogy a különböző országokban egyes fogalmak

alatt mást és mást értenek, nincsenek egységes, például az uniós tagállamokra vonatkozó szállítmányozási feltételek. Ennek ellenére a helyzetet a jog képes megoldani, hiszen abban az országban, amelyiknek a bíróságához kerül az ügy, megvannak a szállítmányozásra vagy fuvarozásra vonatkozó hazai jogszabályok.

Sz. M.

MASPED-BEFEKTET



A szállítványozásban piacvezető Masped-csoport jelentős balatoni befektetésre vállalkozott



A balatonfüredi aquapark 2,5 milliárdos beruházás, négy-ötéves megtérüléssel számolnak

TÉS A BALATONON



Június 17-e, az ünnepélyes megnyitó napja



Lamperth Mónika miniszter és Kautz István, a Masped-csoport elnöke a megnyitóünnepségen Fotók: Kiss Györgyi

Új konténerrakodó gépek és új szolgáltatások

Biztató évkezdett a BILK Kombiterminálnál

Az első teljes évét zárta a BILK Kombiterminál Rt. Kemenesi Zoltán vezetésével. A vezérigazgatóval természetesen az összegzés, a mérlegkészítés miatt találkoztunk. A beszélgetés ezen része igen rövid lett, a biztató jövőről viszont annál több mondandója volt.

„Azt javaslom, hogy ami elmúlt, ne bolygassuk” – mondta indításként *Kemenesi Zoltán*. Tulajdonképpen nincs ebben semmi meglepő, hiszen csak ismételni tudta volna önmagát, ugyanis a vezérigazgatói kinevezése egyéves évfordulója alkalmával készült tavaly novemberi interjújában előrevetítette a 2005-ös év mérlegét: „...a vám- és az adóváltozások nem éppen a mi malmunkra hajtották a vizet. A 2005. július 1-jei áfa-törvényváltozás óta a dunaszerdahelyi terminál forgalma heti 20-30 magyarországi rendeltetésű konténerrel nőtt, valamint Érsekújvár és más szlovák vámkezelő helyek

is heti 100-150 konténernyi, Hamburgban kamionra átrakott magyarországi forgalmat bonyolítanak le.” Végeredményben a tavalyi forgalom 2 százalékkal haladta meg a bázist, ami más magyar terminálok eredményéhez képest igen jó, mivel sok helyen jelentős csökkenést könyvelhettek el.

Viszont az év első öt hónapjában a forgalom mennyiségben 17 százalékkal nőtt az előző évhez képest. A biztató évkezdett több új vonatprojekt beindulásának az eredménye. A 2005 decemberében alapított Hungária Intermodal teljesítménye folyamatosan nőtt, május közepétől pedig újabb lépést tettek annak érdekében, hogy komplex szolgáltatást nyújtsanak a partnereknek. A Magyar Közlekedés egy korábbi számában beszámoltunk arról, hogy heti két alkalommal menetrend szerinti konténer-irányvonatokkal köti össze Budapestet, a BILK Kombiterminált a bremenhaveni és hamburgi kikötővel a német Eurogate-csoport vasúti operátora, a hamburgi központú Eurogate Intermodal GmbH. A boxXpress.hu márkanévet viselő szolgáltatáshoz a termináli kiszolgáláson kívül operátor és ügynöki tevékenységet is végez a BILK Kombiterminál Rt.



Június végén munkába áll az első, majd szeptemberben a második új Kalmar DRF 450-60S5X teleszkópgémes konténerakkódó gép, amelyek megvételéről március 31-én írta alá a szerződést a Kalmar Hebfahrzeuge Handelges m.b.H. és a BILK Kombiterminál Rt. Az új rakodógépek a matuzsálemnek számító tizenhárom éves társaikat váltják fel, amelyeket biztonsági tartaléknak megőriznek, hogy ha a forgalom esetleg úgy kívánja, ezek a 28 ezer üzemórát teljesített Guinness-rekorderek is besegítsenek a munkába.

A 25 000 TEU-s éves rakodóképességű új gépeknek már csak az önsúlya is tekintélyt parancsoló a maguk 76 500 kg-jával. A targoncák maximális teherbírása 45 000 kg, a konténereket öt emelet magasan tudják felhalmozni. Ennek az óriási tömegnek a mozgatását egy VOLVO TWD 1240 VE turbófeltöltős, EURO 2-es dízelmotor biztosítja. Az elektromos vezetékeknél az új CAN-Bus rendszert alkalmazták, amely csökkenti a hibaforrásokat, hiszen – ellentétben az eddigiekkel – itt nincs szükség nagymennyiségű kábelre, relére vagy csatlakozóra. Az új gépek vezetőfülkéje hang- és hőszigetelt és légkondicionált. Mintegy 20 dB-lel kisebb az üzemeltetés során keletkező zajszennyezés. A megfogókereten és a teleszkópgémen elhelyezett extra fényszórók segítségével a terminál éjszakai világítását is csökkenteni lehet majd. A kevesebb káros hulladék keletkezését a központi zsírozó rendszer és a nagyobb karbantartási időköz garantálja.

Jelentős, rövid távon megtérülő IT-fejlesztést is végrehajtottak a terminálon. A bakdaruk működése az új szoftver alkalmazásával optimalizálódott, kevesebb az üresjárat, gyorsabb a termináli kiszolgálás, alacsonyabb az energiafogyasztás.

Szintén a komplexitás szellemében cselekedtek, amikor pár hónapja a MÁVREC, a GYSEV és a BILK Kombiterminál megalakította a BILK Transz Kft.-t – mondta zárás-ként Kemenesi Zoltán. A cég a BILK-től bérlő a kocsikat a termináli elő- és utófuvarozáshoz. A tevékenység bővítését biztosítja a napokban átvett 4 MAN vontató és a szintén új Fliegl pótkocsik.

F. Takács István



Kemenesi Zoltán vezérigazgató

Hungária Express

Újabb kapocs a nemzetközi kombinált áru fuvarozáshoz



2006. április 26-án indította útnak új blokkvontatát az ausztriai Wels és a magyarországi BILK között a Hungária Intermodal Kft. Az új vonat a kombinált vasúti áruszállítás iránti megnövekedett igényt hivatott kiszolgálni, tökéletesen kapcsolódva a nemzetközi rendszerekhez.

A vonat ausztriai célállomása kifejezetten szerencsésnek tekinthető, hiszen itt csatlakozási lehetőség van a Mozart expresszhez, ami által gyorsan elérhetővé válnak a németországi logisztikai központok (Duisburg, Ludwigshafen, Neuss). Wels előnye szintén megmutatkozik a „Flying Dutchman” vonatban, amelyhez csatlakozva a Hungária Express elindítása Rotterdamot is közelebb hozta. A vonat heti három alkalommal közlekedik BILK–Wels viszonylatban mindkét irányban.

A vonat egyik előnye a zárt kocsicsoportokkal történő közlekedése, amelynek révén a vasúti kiszolgálás egyszerűbbé és gyorsabbá válik. A vonat maximális hossza eléri a 600 métert, ami mintegy 60 TEU-s kapacitást jelent. A vonat maximális terhelése 1350 tonna.

Logisztikai központok szövetsége

Erősödő tagság, erősödő befolyás

Négy éve alakult meg a Magyarországi Logisztikai Szolgáltató Központok Szövetsége. A szervezet ismertsége, tagsága és szakmai befolyása jelentősen erősödött az elmúlt időszakban. Ismert kezdeményezésük az uniós csatlakozás után kialakult vámudvari helyzet rendezése, amelyet ma is napirenden tartanak.

A szervezet közreműködő szerepet vállalt az NFT logisztikai fejlesztési programjának kidolgozásában, illetve részt vesz a Vámtanács munkájában is. Szövetségi közgyűlésükön

Horváth Zsolt Csaba közlekedési helyettes államtitkár tartott előadást és válaszolt a résztvevők kérdéseire.

Dr. Csaba Attila tiszteletbeli elnök bejelentette, hogy hamarosan elfogadják a logisztikai központok új minősítési rendszerét, ezáltal módosul az eddigi besorolás. Fülöp Zsolt elnök hangsúlyozta, hogy az elmúlt évben rangos és elismert szakmai szervezetté vált szövetségük. Beléptek a Konföderatív Tanácsba és részt vesznek a Logisztikai Egyeztető Fórum munkájában is.

Új tisztségviselőket is választottak a közgyűlésen. Elnökségi tag lett Kovács Imre, a MÁV Cargo ZRt. vezérigazgató-helyettese és Rózsa Pál, a Bertrans Rt. vezérigazgatója. A logisztikai központok szövetségének elnöke Fülöp Zsolt, társelnöke Kiss Gyula, főtitkára pedig Bíró Koppány Ajtony. A már 30 taggal rendelkező szövetség irodája az egykori Mahart-székházban található.



Horváth Zsolt Csaba tartott előadást a közgyűlésen

Tagvállalatok

ÁTI Depo Rt.

BILK Kombiterminál Rt.

BILK Logisztikai Rt.

Budapesti Szabadkikötő
Logisztikai Zrt.

Delog Kft.

Globállog Kft.

Győr-Gönyű Kikötő Rt.

GYSEV Rt.

Harbor Park Kft.

Logisztár Kft.

MÁV Kombiterminál Kft.

Nagykanizsai Ipari Park és
Logisztikai Központ Kft.

Abrons Hungária Kft.

Békéslog Rt.

Bertrans Rt.

Euro-Kapu Kft.

Elvedi Hungaria Kft.

Gondrand Kft.

Masped Logisztika Kft.

MÁV Cargo Zrt.

MB Kőolajkutató Rt.

Rynart-Transport Kft.

TÉKISZ Rt.

Versteijnen Logitics Kft.

Wallis Ingatlan Rt.

Zoll-Platz Kft.



A tagvállalatok képviselői



Somlóvári László és Horváth Zsolt Csaba

Véleménykutatás a középfokú logisztikai képzésről

A szakképzésnek jól meghatározott szerepe van a gazdaságban, hiszen képzett munkatartókat szolgáltat a versenyszférának. Milyen elvárásai vannak a logisztikai cégeknek a szakképzéssel szemben? Erre a kérdésre igyekezett választ adni a Magyarországi Logisztikai Szolgáltató Központok Szövetsége, illetve az E-2000-Consult által összeállított kérdőív alapján történt vizsgálat.

A kérdőívet a Magyarországi Logisztikai Szolgáltató Központok Szövetsége tagjainak elküldtük, kitöltése önkéntes volt. A válaszadók közt volt nagy-, közepes és kisvállalat, fővárosi és vidéki cég.

Minden negyedik-ötödik megkérdezett cég válaszolt, ami kevesebb, mint reméltük, hiszen számtalanszor elhangzott, hogy a szakma kiemelt fontosságúnak tekinti az oktatást. Másrészt biztató, hogy a kérdőívet kitöltők legalább fele személyesen a cég első számú vezetője vagy más felsővezető (a cég valamilyen szakterületének vezetője). Kimondható tehát, hogy nem minden cég „gerjed” az oktatási kérdésekre, de ahol igen, ott a menedzsment általában felismeri a téma fontosságát, és személyesen foglalkozik vele.

A felmérés hat, az oktatási témához kapcsolódó területre terjedt ki.

I.

A munkaerő-felvétel szempontjai

A válaszokból egyértelműen kiderül, hogy a dolgozók felvételénél csakis a hosszú távú igényt igyekeznek kielégíteni, egyetlen cég sem gondolkodik rövidtávon.

A cégek kifejezetten képzett ügyintézők felvételére töreksenek vagy alapképzéssel rendelkezőket igyekeznek felvenni és továbbképzésre elküldeni.

Általában 1-2 fős utánpótlást terveznek az elkövetkezendő két évben, de találkoztunk olyan válaszokkal (cégekkel) is, amelyek szerint több mint 10 új munkatárs felvételét tervezik.

II.

Az iskolarendszerű képzés időtartama és ismeretanyaga

Az iskolarendszerű képzés időtartamára vonatkozóan legtöbbször az egyéves képzés mellett foglaltak állást (ennél rövidebb, féléves képzésre csak egy válasz érkezett, kétéves képzési időt senki nem jelölt).

Átlagolva az alapvető logisztikai ismeretek mellett, illetve ezen belül a választ adók az ismeretek fontossági sorrendjét a következőképpen állapították meg: raktározás és anyagmozgatás, szakmai idegen nyelvi kommunikáció, áruszállítási rendszerek, informatika stb.

III.

A szakképzés célirányai

A válaszadók véleménye szerint, a képzésnek inkább Magyarország viszonyait kell tükröznie, kevesebben nyilatkoztak úgy, hogy az EU-elvárásoknak, a multinacionális cégeknek kell inkább megfelelnie, de olyan válasz is volt, amely szerint mindkettőnek egyaránt.

A válaszadók nem tartják elfogadhatónak, hogy a logisztikai képzés tartalmilag kizárólag az általános szakmai képzésre törekedjen. Szükségszerűnek tartják az általános képzést specializálódással kiegészíteni. A felmérés szerint a specializálódás a munkaadónál történjen, a saját elvárásainak megfelelően (a válaszok kétharmada) vagy az oktatási intézményben (a válaszok egyharmada).

IV.

A gyakorlati képzés

A logisztika esetében is az alapvetően elméleti iskolai oktatást követnie kell a gyakorlati képzésnek. A válaszadók egyöntetű véleménye szerint, semmiképpen nem elegendő a gyakorlás nélküli céglátogatás. A jelentős többség szerint célszerű a több cégnél történő rövid gyakorlások sorozata, abszolút kisebbségbe került az a vélemény, amely szerint az egy cégnél történő és hosszabb ideig tartó gyakorlás a legalkalmasabb.

A válaszadók szerint gyakornokok fogadására a 20-200 fős, közepes cégek felkérése lenne a legcélszerűbb (nem a kisvállalkozásoké és nem a nagyvállalatoké).

A fogadóképességgel kapcsolatban minden válaszadó cég tudna fogadni tanulókat a gyakorlati időben, a cégek kétharmada 1-2 gyakornokot, a cégek egyharmada akár 3-5 főt is, de ennél több személyt a válaszadó cégek egyike sem.

V.

Az iskolarendszeren kívüli képzés

A válaszok szerint elfogadhatóbb a levelező vagy távoktatás (havonta 2-3 alkalomra tömbösített egész napos foglalkozással), mint az esti képzés (hetente 1-2 alkalommal, munkaidő után).

Az értékelhető vélemények alapján távoktatás esetében a konzultációk szervezését régióközpontokban tekintik a legkedveltebb formának (kifejezett igény alapján és az írott jegyzetek kiegészítésére). Kismértékben elfogadott a rendszeres, hagyományos előadások szervezése, de még nem hódított teret a konzultációk nélküli, multimédiás interaktív képzés.

A céghez kihelyezett továbbképzést többségében hasznosnak tartják, ezen belül többségében évente 1-2 alkalommal, a dolgozók nagyobb részének javasolják szervezni, de hasznosnak tartják a szűkebb dolgozói körnek (akár egyéneknek) speciális témában szervezett továbbképzéseket is.

VI. Az előadók

A nappali iskolarendszerű képzés oktatási színvonalát meghatározza az előadók felkészültsége és képessége, ezért fontos volt véleményt felmérni arról, hogyan támogatnák a cégek az előadókat. Olyan válasz nem érkezett, amely szerint pénzügyileg támogatnák (kiegészítenék) az elismert előadók óradíját. Az értékelhető vélemények szerint nagyobb részt azt a támogatást vélelmezik jónak, amely szerint a cégek rendszeres előadásokkal közvetlenül részt vennének az oktatási folyamatban. Kisebb mértékben az a vélemény is elfogadott, amely szerint a szakmai érdekképviseletnek kellene továbbképzéseket szerveznie az iskolákban tevékenykedő tanárok számára.

Összefoglalás

A magyar szakképzés jogi szabályozása középpontba került, várhatóan szigorodni és közeledni fog az EU-gyakorlathoz. A szabályozás kiterjed a képzés tartalmára, a tárgyi és személyi feltételekre (a pedagógiai és szakmai végzettség tekintében) és a vizsgáztatásra, de még nem eléggé szabályozott az oktatás és a gazdasági szféra együttműködése. A szakma, a gazdaság elvárásainak megismerésére a kérdőíves felmérés is szerény kísérletet tett, a véleménykutatást a későbbiekben folytatni, továbbbrazletezni érdemes. A kérdőívet kitöltők fáradozását ezúttal is köszönjük.

A középfokú logisztikai képzésről alkotott körkép az alábbiak szerint foglalható össze.

A cégek hosszútávon kismértékű, de jól képzett munkaerő-felvétele törekszenek vagy az alapképzéssel rendelkezőket továbbképzésre elküldik. A képzés ajánlott időtartama egy év, ezen idő alatt kiemelten a raktározásra és anyagmozgatásra, a szakmai idegen nyelvre, az áruszállítási rendszerekre és informatikára kell hangsúlyt fektetni. A képzésnek főleg a hazai viszonyokat kell tükröznie és tartalmaznia kell a specializálódást is. A gyakorlati képzést célszerű több közepes méretű cégnél megvalósítani (erre megvan az általános fogadókészség), de az elméleti képzésben is kulcskérdés a szakmában dolgozó legjobb előadókat, életszerű tudásukat megnyerni. Az iskolarendszeren kívüli képzés keretében kedveltebb a régióközpontokban szervezett levelező vagy távoktatás, valamint a céghez kihelyezett továbbképzés is hasznos.

Bíró Koppány Ajtony
Erdélyi László

Bíró Koppány Ajtony
Erdélyi László

2006

Logisztikai Kiválóság Díj

A Magyar Logisztikai, Beszerzési és Készletezési Társaság 2006-ban ismét meghirdeti a Logisztikai Kiválóság Díjat.

2006-tól kezdődően a magyar díj győztese jelölhető lesz az ELA (European Logistics Association) The European Award for Logistics Excellence díjára.

CÉLJAINK:

- a kiváló szakmai teljesítmény elismerése a logisztika és ellátási lánc menedzsment területén,
- a komplex logisztikai szemlélet további erősítése,
- a logisztikával kapcsolatos tudásvagyon növelése és elterjesztése.

KIK ÉS MIVEL PÁLYÁZHATNAK

A lehetséges alkalmazásokat bemutató pályázatok széles körből érkehetnek: pl. a logisztikai tevékenység újratervezése vagy integrálása a vállalati folyamatokba, különböző technológiák innovatív alkalmazása, új szállítási vagy raktározási rendszerek bevezetése, információs vagy kommunikációs technológiák hasznosítása az ellátási láncban. A díj nem korlátozódik a termelési vagy kereskedelmi ágazatban tevékenykedő vállalatokra, várjuk szolgáltató vállalatok, illetve szervezetek, közintézmények pályázatait, illetve a mezőgazdaság vagy honvédelem területén megvalósított megoldásokat is.

A lényeg, hogy a pályázatból egyértelműen kiderüljön, hogy a vállalat elsődleges céljainak megvalósításához milyen mértékben járult hozzá a logisztika.

BENYÚJTÁSI HATÁRIDŐ: 2006. JÚNIUS 30.

BŐVEBB INFORMÁCIÓ ÉS FORMAI KÖVETELMÉNYEK

MLBKT Titkárság 1061 Budapest
Király u. 12.
T: 267 8740
mlbkt@logisztika.hu
www.logisztika.hu

A díjak átadására 2006 novemberében az MLBKT éves kongresszusán kerül sor.

www.logisztika.hu

Infrastruktúra-fejlesztést vár a Malév Cargo

Növekedésre számítanak



Tavaly – 2004-hez képest – 4 százalékkal csökkent a Malév Cargo áru- és postaforgalma, ami a Ferihegyi repülőtér teljes áruforgalmában a 2005-ben bekövetkezett visszaeséshez képest kedvezőbb eredményt mutat. A negatív tendenciák mögött elsősorban az EU bővítésének a magyarországi légi áruszállításra gyakorolt hatásai állnak – mondta el lapunknak Zákonyi Sándor, a Malév ZRt. áru fuvarozási igazgatója. A magyar nemzeti légitársaság cargo üzletágának vezetője szerint a nehezebb évek után javulhat a helyzet, de érdemi változásra csak a Ferihegyi cargobázis felépülésével lehet számítani.

– A Ferihegyi repülőtér áru- és postaforgalma az elmúlt évben összesen mintegy 6 százalékkal csökkent. A forgalom szempontjából milyen eredményt ért el és miben tudott előremenni a Malév áru fuvarozási ágazata 2005-ben?

– A Malév esetében a naturália-csökkenés 4 százalékos volt, ami kisebb, mint a repülőtéri átlagsökkenés, de társaságunk céljai szempontjából a legfontosabb az, hogy az áru fuvarozási igazgatóság az éves bevételi tervet teljesíteni tudta, a fedezeti tervét pedig 6 százalékkal túlteljesítette. A szállított és kezelt áruk többségét az úgynevezett „general cargo” kategória jelentette, de az élőállat-, a posta- és a veszélyesáru-szállításból és -kezelésből származó forgalmunk is számottevő volt. Partnereink száma 2005-ben is tovább bővült mind Magyarországon, mind pedig külföldön. Az új speditóri szerződéseken túl – ahol szükséges volt – vezérügynökkváltással erősítettük piaci pozícióinkat. Tavaly egy, a kamionkiszolgáláshoz szükséges hidraulikus emelőasztalt szereztünk be, és megkezdtük az informatikai rendszerünk modernizációját.

– Elsősorban miben lehet keresni a kedvező tendencia okait?

– A múlt esztendő iparági szinten is gyenge időszaknak tekinthető, mivel január és szeptember között csökkentek a teljesítmények, a növekedés gyakorlatilag csak októberben kezdődött el. Az Európai Légitársaságok Szövetsége (AEA) statisztikái szerint 2004/2005 viszonylatában az árutonna-kilométer (FTK) mutató átlagosan –1,2 százalékos volt, vagyis csökkent. Ez az érték gyakorlatilag megegyezik a Malév azonos mutatójának az alakulásával. Az üzleti lehetőségeinket 2005. január 1-jétől jelentősen rontotta, hogy lejárt Magyarország azon EU-s derogációja, amely lehetővé tette a közösségi zajnormáknak nem megfelelő repülőgépek leszállását Ferihegyen. Ez, valamint az, hogy az uniós csatlakozás óta nagyon sok árut közvetlenül európai cargoközpontokba szállítanak, ugyancsak szerepet játszott Ferihegy áru forgalmának csökkenésében. Ezeket a külső negatív hatásokat új – például a bangkoki járataink teremtette – lehetőségek kiaknázásával, nem utolsósorban pedig új kereskedelmi stratégiával és árpolitikával ellensúlyoztuk.

– Közismert, hogy hosszú évtizedekig saját áruszállítási célú repülőgépfloTTával dolgozhattak, ez a sokak által „cargoaranykorként” emlegetett időszak azonban bő évtizede véget ért. Ma milyen infrastruktúrával, illetve eszközparkkal vesznek részt a kiélezett versenyben?

– Az áru fuvarozási tevékenységhez majdnem 4000 m² irodát és raktárt bérlünk a Budapest Airport Zrt.-től. Szolgáltatásaink keretében gyakorlatilag lefedjük a teljes iparági termékkört, és a general cargótól kezdve a veszélyes árukig bezárólag mindent kezelni tudunk – jelenleg évi 35 ezer tonna áru számára elegendő kapacitással. Az áru fuvarozáshoz a Malév flottáján túl saját haszongépjárműparkot üzemeltetünk, amellyel alapvetően házhozzállítási tevékenységet végzünk, de a külföldi végcélú szállítási szolgáltatásainkat alvállalkozók bevonásával oldjuk meg. A saját repülőflotta üzemeltetése nem presztízs, hanem stratégiai és gazdaságossági kérdés. Jelenleg nem tervezzük saját áruszállítási célú repülőgépek beszerzését. A Malév menetrend szerinti és charterjáratain kívül azonban úgynevezett interline-szerződések keretében más légitársaságoktól is vásárolunk kapacitást, jelentős forgalmat bonyolítunk távol-keleti célállomásokra, illetve azokról Budapestre.

– A Ferihegyi repülőtéren a közeljövőben várhatóan számos stratégiai és hiánypótló beruházás valósul majd meg. Fejlődik a vasúti kapcsolat, új cargobázis építése és a repülőtér forgalmának növekedését szolgáló más infrastrukturális fejlesztések is terítéken vannak. Hogyan profitálhat ezekből a Malév Cargo?

– Nem titok, hogy a ferihegyi cargo-infrastruktúra már több mint egy évtizede megújulásra, illetve bővítésre vár, és ez az egyik alapfeltétele a repülőtér további fejlődésének. Ettől a fejlesztéstől a Malév mint áru- és postafuvarozó, illetve mint cargohandling kiszolgáltató azt várja, hogy a majdnem egy évtizede hiányzó beruházás 2007-ben realizálódjon. Ennek hiányában érdemi fejlődés nem következhet be, sőt a 2005-ös negatív jelenségek bármikor megismétlődhetnek. Az elmúlt 8 év prágai és bécsi cargo-infrastruktúra-fejlesztései így is túl sok negatív hatást és kockázatot teremtettek a magyarországi iparági szereplők számára, a speditőröktől a légitársaságokig.

– A magyarországi vagy régióbeli gazdasági és ipari folyamatok mennyire terelik az árut a légi vagy légivel kombinált szállítás felé? Mit vár ezen a területen például annak a folyamatnak köszönhetően, hogy számos, főként



A 46 éves, repülőmérnök végzettségű Zákonyi Sándor 2001 óta tölti be az áru fuvarozási üzletág vezetői posztját. Korábban többek között vállalkozási igazgatóként volt tagja a Malév menedzsmentjének és vett részt a magyar nemzeti légitársaság irányításában.

elektronikai ipari gyártó igyekszik minél kisebb raktárkészletet tartani egyes áru fajtákból?

– A beruházások alakulása, az export-, illetve importteljesítmények természetesen pozitív hatással lehetnek a légi szállításra. A szállítandó termék jellegén kívül azonban alapvetően a szolgáltatás, a minőség és az ár értékaránya az, amely a légi szállítási igényt erősítheti. A kisebb raktárkészletek nem gyakorolnak érdemi hatást a légi szállítás volumenére, de speciális igényeket, többek között expressz fuvarozást indukálhatnak.

– Ez az év még biztosan cargobázis nélkül telik el Ferihegyen, ellenben a Malév Oneworld szövetséghez való csatlakozása már a küszöbön van. Milyen eredményt tűztek ki célul 2006-ra?

– Idén legalább 10 százalékos forgalomnövekedéssel számolunk. Ennek az első negyedévben 21 százalékos növekedést realizáltunk. A jelen terveihez, célkitűzésihez tartozik még, hogy a közúti fuvarozás területén a jelenlegi optimális struktúra megőrzésére törekszünk, forrásainkat pedig a remélhetőleg 2007-ben megépülő új ferihegyi cargobázis „felszerelésére” koncentráljuk. Ami a Oneworld szövetségi tagság kínáلتa lehetőségeket illeti, lényeges tudni, hogy ennek keretében klasszikus értelemben nem beszélhetünk szövetségi együttműködésről. Az áru fuvarozás területén alapvetően bilaterális kapcsolatok jöhetnek létre a tagok között, és mi is ennek megfelelően építettük fel a stratégiánkat.

Az ügyfél elégedettsége a legfontosabb mutató

Átlagon felül növekedett tavaly a TNT Magyarországon

A nagyvállalatok just-in-time típusú szállítások iránti igényének erősödése, valamint az időérzékeny küldemények jelentőségének növekedése a kis- és középvállalatok körében: ez a két tényező alapozta meg 2005-ben a legnagyobb magyarországi expressz szállító töretlen fejlődését. A TNT Express Worldwide Hungary Kft. az előző évekhez hasonlóan ismét megerősítette vezető pozícióját az időérzékeny szállítások magyarországi piacán, árbevételei a megelőző évhez képest 24 százalékkal emelkedtek. „Egyre nő a versenytársak száma ezen a területen, ezért nagy sikernek tekintjük, hogy ügyfeleink továbbra is, sőt egyre nagyobb mértékben a TNT minőségi szolgáltatásait választják” – emelte ki a vállalat sajtótájékoztatóján ifj. Járosi Márton ügyvezető igazgató.

A magyar leányvállalat kiemelkedő növekedését a szolgáltatás minőségi javulásának és az ügyfélbázis bővülésének tulajdonítja ifj. Járosi Márton. Ami a szállítási módot illeti, a légi és a közúti expressz szállítás iránti igény egyaránt növekedett, bár a kettő közül a közúti szállítás volumenének pozitív változása volt a jelentősebb. Ugyanakkor a TNT hálózatán belül Budapest egyre nagyobb szerepet játszik, mint légi elosztóközpont, hiszen közvetlen légi úton innen szolgálják ki Szófiát, Temesvárt, Kisinyovot, Szarajevót és Belgrádot.

Gyorsabban fejlődő anyavállalat

Felgyorsult az elsődlegesen az amszterdami tőzsdén jegyzett anyavállalat fejlődése is. A teljes TNT-csoport, amely postai és expressz szállítási tevékenységgel foglalkozik, bevételeit 11 százalékkal 10,1 milliárd euróra (mintegy 2600 milliárd forint) növelte, adózás előtti eredménye pedig 1,16 milliárd eurót tett ki. Az expressz üzletág, amelyhez a magyar leányvállalat is tartozik, 5,3 milliárd eurós forgalmat

bonyolított le, 8,3 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. A cég eredményessége folyamatosan emelkedik: 2006 első negyedében az expressz üzletág nyeresége már 30 százalékkal meghaladta az előző évit.

Továbbra is előtérben a minőségi szolgáltatás

A TNT-nél rendkívül nagy jelentőséget tulajdonítanak annak, hogy állandóan, töretlenül fejlesszék a szolgáltatás minőségét. Ezért az ISO 9001 minősítés megtartása mellett továbbra is terjesztik a TQM (Total Quality Management) szabvány elveit a vállalat dolgozóinak körében. A magyar leányvállalatnál rendkívül büszkének arra, hogy a cégcsoporton belül megrendezett Európai Minőségi Díj pályázaton az elmúlt évben is döntőbe kerültek.

Mindezen ráfordításoknak az a végső célja, hogy a TNT ügyfelei elégedettek legyenek expressz szállítójukkal, amit folyamatos mérésekkel ellenőriznek. Ezek azt mutatták, hogy a minőségi mutatók (pl. az ügyfelek elégedettségi minősítései, valamint a tranzitidő-mutatók) 2005-ben is érezhető mértékben emelkedtek.

320 millió forint informatikai fejlesztésekre és járművekre

Mindehhez természetesen beruházásokra is szükség volt, ezek összege 320 millió forintot tett ki. Ennek egy részét az ügyfélbázis bővülése miatt szükségessé vált járműparkfejlesztésre költötték. A TNT 2005-ben nemcsak a szokásos cseréket hajtotta végre, hanem tíz százalékkal, összesen 120 gépjárműre növelte állományát.

A fejlesztések másik meghatározó csoportját az informatikai jellegű beruházások tették ki, amelyek nagyságrendje a teljes beruházási kereten belül 130 millió forintra rúgott. Az elmúlt évben a TNT-nél bevezettek egy olyan helyszíni küldeményadminisztrációs rendszert, amely lehetővé teszi, hogy a csomagok kézbesítése után a futárok azonnal feltölthessék az adatokat a központi hálózatra. Ezzel a lépéssel a



küldemények valós idejű on-line nyomon követése már százszerű: a feladó néhány perccel az átadás után a világhálón keresztül azt is megtekintheti, hogy személy szerint ki vette át az általa küldött dokumentumot vagy terméket.

További informatikai fejlesztésként felújították az interneten keresztül „személyre szabható” küldeményadminisztrációs felületet, a myTNT-t. Ennek tavaly elkészült a magyar nyelvű változata, amely adatküldésre, árellenőrzésre, a küldemények nyomon követésére és futárrendelésre is alkalmas.

Ugyancsak az elmúlt év fejleménye volt, hogy a TNT átszervezte és központosította magyarországi ügyfélszolgálatát. A korábbi évek tapasztalatai és a nemzetközi gyakorlat alapján november óta a cég megrendelői a fővárosból egy budapesti, az ország bármely más pontjáról pedig egyetlen központi – helyi tarifával hívható – kék szám felhívásával intézhetik mind belföldi, mind pedig külföldi export- vagy importmegbízásait, és küldeményeik pillanatnyi helyzetéről is ugyanitt tájékozódhatnak.

Folyamatos fejlesztés 2006-ban is

A forgalom növekedése miatt a TNT Express Worldwide Hungary Kft. 2006-ban is folytatja a hálózat fejlesztését. A 2003-ban megnyitott Ecséri úti telephely bővítése már tavaly megkezdődött, a 70 millió forintos beruházást idén át is adják. A Ferihegyi repülőtér privatizációja nyomán, amennyiben sikerül megegyezni a cargobázis üzemeltetőjével, akkor idén végre valóra válhat a cég régi terve, az új repülőtéri elosztóközpont kiépítése, amelyre 290 millió forintot különítettek el. A már



korábban elszámolt telephely-bővítési és a ferihegyi beruházásokat nem számítva a TNT 2006-ban 274 millió forintot fordít fejlesztésekre.

Az ideai tervekben továbbra is megkülönböztetett figyelmet szentelnek a szolgáltatások színvonala emelésének. Nagy hangsúlyt kapnak a „különleges” szolgáltatások is: ezek olyan szállítási-logisztikai megoldások, amelyeket minden esetben az ügyfél speciális igényeihez alakítanak.

Társadalmi elkötelezettség: SOS Gyermekfalu és Sétálj az életért

A TNT az egész világon nagy hangsúlyt fektet társadalmi elkötelezettségére, a hátrányos helyzetű csoportok megsegítésére. A magyarországi leányvállalat a kecskeméti SOS Gyermekfaluval épített ki szoros kapcsolatot, ami

nemcsak a folyamatos anyagi támogatásban nyilvánul meg, hanem a dolgozók és a közösség közös rendezvényein is.

A vállalatcsoport nemzetközi szinten a harmadik világban élő éhező gyermekeket támogató World Food Program támogatását tűzte zászlajára. Ennek egyik központi rendezvénye a Walk The World, magyarul Sétálj az életért elnevezéssel megvalósított jótékonysági akció, amelyen tavaly több mint 200 ezer ember vett részt az egész világon. Az akció nyomán mintegy másfél millió dollárt gyűjtöttek össze, ami 70 ezer harmadik világbeli iskoláskorú gyermek teljes évi étkezését fedezi.

A jótékonysági eseményt idén is megrendezték világszerte, Budapesten május 21-én. A TNT dolgozói, családjuk, barátai és partnerei a Magyar Vöröskereszttel együtt az Andrásy úton sétáltak végig, az Operától a Hősök teréig. A megmozdulás nyomán összegyűlt pénzt a TNT megduplázza és így utalja át a gyermekszervezetnek.

Heti 3,5 millió küldeményt kézbesítenek

A TNT Express Európa legnagyobb integrált légi és közúti hálózattal is rendelkező expressz szállítója, az egész világon 43 repülőgépet és több mint 19 ezer közúti járművet üzemeltet, amelyek közel 900 elosztó- és átrakóközpont érintésével juttatják célba a küldeményeket. A TNT Express 48 ezer főt foglalkoztat az egész világon, a világ több mint kétszáz országába hetente mintegy 3,5 millió küldeményt kézbesít.



Testre szabott ajánlat minden ügyfélszegmensben

Lendületben a DKV magyarországi képviselete

Tovább erősíti a személyes kapcsolatait ügyfeivel a DKV fiatal, lendületes magyarországi csapata. Juhos Katalin, a düsseldorfi központú európai cég hazai képviseletének vezetője a tavaly elkezdett ügyfélközpontú stratégia folytatását, kiszélesítését ígéri a következő hónapokban is. Ugyanis az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy a régi partnerek igencsak értékelik ezt az új, lendületes hozzáállást, aminek köszönhetően jelentős ügyfélszám-növekedést könyvelhetett el az elmúlt egy évben a DKV Euro Service magyarországi képviselete.



Juhos Katalin

A 72 éves DKV Euro Service 40 éve jelentette meg az üzemanyag- és szervizszolgáltatást forradalmasító DKV-kártyát. A düsseldorfi székhelyű cégnek ma már 40 országban működik képviselete, a 80 ezer ügyfelet pedig

430 munkatárs segíti. Napjainkban 32 ezer elfogadóhelyen, mintegy 1 millió DKV-kártyával lehet különböző szervizszolgáltatásokat igénybe venni.

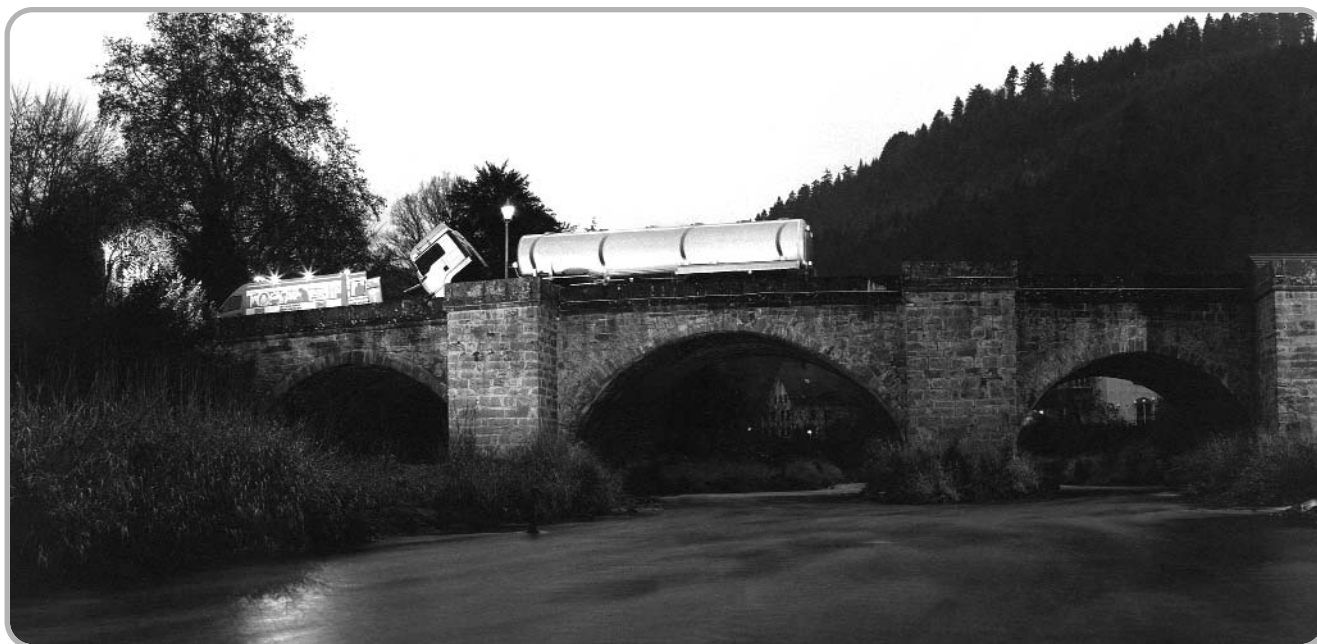
A rendszerváltás után, 1992-ben hozta létre a DKV magyarországi kép-

viseletét, amelyet másfél éve vezet Juhos Katalin. Rugalmas megoldások, minőség, árkedvezmények – sorolja a legfontosabb stratégiai kínálatukat. És persze a személyes kapcsolatok erősítése az ügyfelekkel. Ennek szellemében tartottak idén áprilisban két Kiemelt Ügyfél Workshopot a legnagyobb nyugat- és kelet-magyarországi partnereknek. Májusban részt vettek a Truck Expo kiállításon, júniusban pedig Kecskeméten a MAN-rendezvényen is jelen voltak. A júliusi szegedi kamionostalálkozóról sem hiányozhatnak, mert a sofőrök, mint végfelhasználók is fontos partnerek – magyarázza Katalin.

Ezek az események mind-mind nagyszerű lehetőségek arra, hogy az ügyfelekkel személyesen találkozzanak a DKV képviseletének munkatársai, hogy a piaci igényeket még jobban fel tudják mérni. Az új képviseleti iroda megnyitáskor tavaly tavasszal bevezetett szerdai nyílt napokra sok érdeklődő jött, jön el személyesen Budapestre. Az egyéb rendezvényeken pedig a DKV tanácsadói mennek el az ügyfelekhez – folytatja a cég stratégiájának ismertetését a képviselet fiatal vezetője. Az előbb vázolt szemlélet európai szellemiségű, amit mi sem bizonyít jobban, mint hogy szeptemberben Spanyolországban látja vendégül legnagyobb európai ügyfeleit a DKV Euro Service, és a workshopra a három legnagyobb magyarországi partner is meghívást kapott.

Sok elemzést folytattak az elmúlt 15 hónapban a piac konszolidációjáról – mondja Juhos Katalin, és ennek eredményeként olyan ügyfeleknek is kidolgoztak költségsökkentési megoldást, akik korábban nem tudták teljesíteni a kért biztosíték feltételét. Ez is mutatja, hogy a rugalmasság, a testre szabott lehetőség mind a DKV, mind az ügyfél számára eredményre vezető. A régi, direkt ügyfeleknek is van külön ajánlatuk: volumennövekedés esetén a jövőben még nagyobb kedvezményt tudnak és akarnak biztosítani.

Az új, bevált irányt követve a továbbiakban is a költségek optimalizálására fókuszálnak, hogy ennek megfelelően az ügyfél megtartsa, sőt javítsa a versenyképességét, és a likviditást segítsék. Ennek szellemében a partnerek részéről jelentkezett igényt teljesítve a cseh és szlovén nettó számlázás már működik a DKV-nál, a lengyel és a



szlovák lehetőséget hamarosan bevezetik. Elsősorban az adott országok adóhatóságainak rugalmasságán múlik a szolgáltatás bevezetésének ideje, de úgy tűnik, most már minden akadály elhárul végre.

Az ügyféltalálkozókat pozitív visszhangjaként az itt bemutatott, nemrég kifejlesztett új, Mautmanager szoftver segítségével egyre többen használják ki az elemzési lehetőségeket, amelyeknek a segítségével a fuvarok költségeit optimalizálni tudják. GPS navigációs rendszerükre a DKV ügyfelei díjmentesen letölthetik az Európa területén található üzemanyag-töltő helyeket és a DKV-kártyaelfogadó helyeket.

A DKV internetes oldalán a fuvarozók nemcsak az ideális útvonalat tudják megtervezni, hanem az üzemanyag-felhasználás és autópályadíj kalkulációját is el tudják végezni. Ugyanis nem lehet elégszer hangsúlyozni, hogy a céltudatos tervezéssel jelentős költségeket lehet megtakarítani.

A Transakcionmanager program se-

gítségével a cégek számlázás előtt, a felhasználást követő 48 óra elteltével nyomon tudják követni a DKV-kártyával lefolytatott tranzakciókat, ezáltal a költségeket jobban tudják ellenőrizni. A DKV internetes infoportálján további sok hasznos szolgáltatást találhatnak a regisztrált ügyfelek. A szervizadatok mellett az autópálya-, komp-, híd- és alagútdíj-kalkulációt le lehet végezni, indulás előtt tájékozódhatnak az esetleges dugókról és útlezárásokról. Az egyes országokban érvényes kamionstop idejére is fel lehet készülni és kiválaszthatják a leggyorsabb és/vagy a legrövidebb útvonalat. Szintén hasznos megismételni, hogy ha valami történne, esetleg elveszne egy kártya, akkor a nap 24 órájában lehetőség van a letiltására.

Szeretnék elérni – folytatja új céljait ismertetésével a kirendeltség vezetője –, hogy mielőbb minden DKV-kártyaelfogadó hely elektronikus legyen. Mert bár ez az üzemeltetők részéről egy kisebb ráfordítást igényel,

az ennek köszönhető biztonság, gyorsaság mindenki számára kifizetődő. Ez a jobb szolgáltatás miatti igény vezérelte a DKV magyarországi képviselőjét akkor is, amikor a közelmúltban a hazai segélyhívó partnerét lecserélte: mostantól a Europe Assistance a DKV magyarországi segélyhívó partnere.

Végezetül szintén egy hazai, a jövőben realizálódó elképzelésbe avat be bennünket Juhos Katalin. Magyarországon is bevezetik az elektronikus autópályadíj-fizetést. Az Ausztriában és Németországban piacvezető DKV élbe megy a jövő évben várható eseménynek és partnerei számára elérhetővé szeretné tenni a magyar autópályadíj DKV-n keresztül történő hatékony fizetését. Ettől új ügyfeleket is remélnek, mondja Katalin, és talán azt is bizonyítják, hogy nem csak szavakban vallják azt: nyitottak minden olyan ügyféligényre, amellyel a magyar fuvarozók a további uniós csatlakozás előtt erősíteni tudják piaci pozícióikat.

F. Takács István



DKV Magyarországi Képviselete

1051 Budapest,
Bajcsy-Zsilinszky út 12., 409. Iroda

Tel: 06 (1) 235-0641

Fax: 06 (1) 317-9072

e-mail: k.juhos@dkv-euroservice.com

www.dkv-euroservice.com

Nincs több visszaélés az üzemanyaggal, nincs többé fáradt sofőr

Évekig elhúzódik a digitális tachográf elterjedése

Az uniós szabályok értelmében május 1. után az AETR egyezmény hatálya alá tartozó járműveket már csak digitális tachográfal lehet üzembe helyezni. A digitális menetíró készülékekhez négyféle kártyát gyártanak: járművezetői, üzembentartói, ellenőri és műhelykártyát, amelyeket a területileg illetékes közlekedési felügyeletnél lehet kérvényezni. A szakemberek szerint akár 8-10 évet is igénybe vehet, mire a papírkorongos változatot teljes mértékben felváltja a digitális készülék.

A Közlekedési Főfelügyelet (KFF) az uniós előírásoknak megfelelően digitális tachográfrendszert vezet be a közlekedés biztonsága és a tisztességes verseny szempontjából egyaránt fontos szabályok betartásának ellenőrzésére. A rendszer használatához szükséges digitális tanúsítványok tachográfkártyákra történő kibocsátásáról öt éven keresztül a pályázatban hitelesítésszolgáltató alvállalkozóként a NetLock Kft., Magyarország vezető hitelesítésszolgáltató vállalata gondoskodik. A NetLock által kibocsátott tanúsítványok a Pénzjegynyomda Rt.-hez kerülnek, ahol megtörténik a tachográfkártyák gyártása, vizuális és elektronikus megszemélyesítése. A megállapodás keretében a vállalat 51 000 elektronikus tanúsítványt bocsát ki a Közlekedési Főfelügyelet közreműködésével. Az új rendszer a közúti közlekedésben alkalmazott analóg tachográfrendszert váltja fel és kizárja a visszaélések lehetőségét az üzemanyag-manipuláció, a pihenőidők és sebességkorlátok be nem tartását illetően. A projekt megvalósulásával hatékonyabb lesz a gépjárművezetők, az üzembentartók és a digitális tachográfal foglalkozó szerviz/műhelyek közötti kommunikáció, továbbá áttekinthetőbbé válik az áruforgalmazás folyamata.

A digitális tachográfok kötelező alkalmazása a 3,5 tonna feletti megengedett legnagyobb össztömegű tehergépjárművekre, valamint a kilencnél több ülőhellyel rendelkező személyszállító járművekre terjed ki. A digitális tachográfal felszerelt gépjárművek forgalomba helyezésére egyre bővülő lehetőség nyílik hazánkban. Ezen felül

a környező országokban a gépjármű első útja során is végrehajtható az aktiválás, kalibrálás, de erről külföldön történő közúti ellenőrzés esetén – a szankciók elkerülése végett – fel kell tudni mutatni a műhellyel a tárgyban lefolytatott időpont-egyeztetésről szóló dokumentumot.

A digitális tachográf elektronikus úton rögzíti a gépjárművezető által vezetéssel, pihenéssel és egyéb munkavégzéssel eltöltött időt. Ezeket az adatokat mind a fedélzeti egység, mind pedig a kártya tartalmazza; az előbbi 365 nap adatainak tárolására képes, az utóbbi pedig 28 napot tud tárolni. A kártyán található adatokat rendszeres időközönként – kb. 3 hetente –, illetve minden egyéb indokolt esetben javasolt letölteni az adatvesztés elkerülése érdekében. A készülékek gyártótól függetlenül egyformák lesznek és típustól függetlenül elfogadják a kártyákat. Lényeges különbség a papírkorongos menetírókhoz képest, hogy a digitális változat a kijelzőjén nem használ piktogramokat, hanem feliratokkal, menüpontrendszerben tájékoztatja a gépkocsivezetőt. A memóriában 21 európai nyelv szerepel – köztük a magyar is –, a szerkezet a gépkocsivezető kártyája alapján automatikusan választja ki, hogy milyen nyelven kommunikál. Az ellenőrzést és szervizelést az illetékes hatóságok és a szerviz a saját kártyája segítségével tudja elvégezni. A flottatulajdonos céges kártyájával férhet hozzá a letöltendő adatokhoz. Minden egyes felhasználói körnek külön-külön oktatócsomagokat állítottak össze. A szakemberek szerint legalább 8-10 évre lesz szükség, amíg a korongos me-

netíróval szerelt gépkocsik végleg kifutnak a forgalomból. A digitális menetíróhoz tartozó adatelemző számítógépes program azonban párhuzamosan tudja kezelni mindkét változat adatait.

A digitális tachográf kezelése könnyedén elsajátítható és számos, a gépkocsivezető munkáját megkönnyítő funkcióval rendelkezik (pl. tevékenységek automatikus rögzítése, gépkocsivezető figyelmeztetése a pihenőidő közeledtére, tevékenységek nyomtatása stb.). A digitális tachográfkártyák mindegyike chipkártya, azonban a rajtuk feltüntetett adatok és a kártyák színei különböznek. A kártya iránti kérelmet a fővárosi, illetve a megyei közlekedési felügyeleten működő munkahelyekre lehet benyújtani. A kártya iránti kérelem benyújtásától számított kb. 15 napon belül eljut az igénylőhöz a kártyája. Minden kártyatulajdonos csak egy, személyre szóló kártyát birtokolhat. Az üzembentartói kártyából viszont, mivel az nem személyre, hanem vállalkozásra szól, több is lehet.

A járművezetői kártya érvényessége 5 év, a kártya alapszíne fehér, fényképpel ellátott. Az üzembentartói kártya érvényessége 5 év, a kártya alapszíne sárga. A műhelykártya érvényessége 1 év, a kártya alapszíne piros, fényképpel ellátott. Az ellenőri kártya érvényessége 2 év, a kártya alapszíne kék, fényképpel ellátott.

A digitális tachográfkártyák használatával megszűnnek a korongok által okozott nehézségek, mivel a kártya akár 28 napi adat tárolására is képes. A KFF munkatársai ugyanakkor felhívják a gépjárművezetők figyelmét arra, hogy ha felváltva vezetnek analóg és digitális tachográfal felszerelt járművet, akkor két hétre visszamenőleg a korongokat is maguknál kell tartani és az arra felhatalmazott ellenőrnek át kell adni.

Abban az esetben, ha a kártya elvész, ellopják vagy hibásan működik, a sofőr 15 napig vezethet kártya nélkül, de tudnia kell igazolni, hogy ezen időszak alatt önhibáján kívül nem használta a kártyáját.

Kuklai Katalin

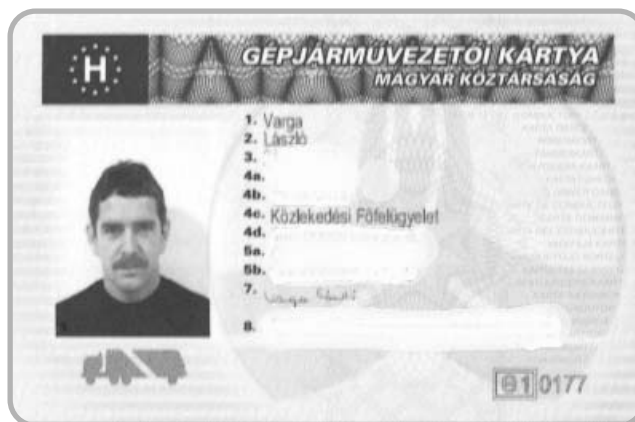
Az első kártyák

Megkezdődött a digitális tachográfhoz tartozó gépjárművezetői kártyák kiadása. Az első kártyákat Szilvási Bertalan főosztályvezető-helyettes adta át a Közlekedési Főfelügyelet Baross utcai központjában.

Fotó: Kiss Árpád



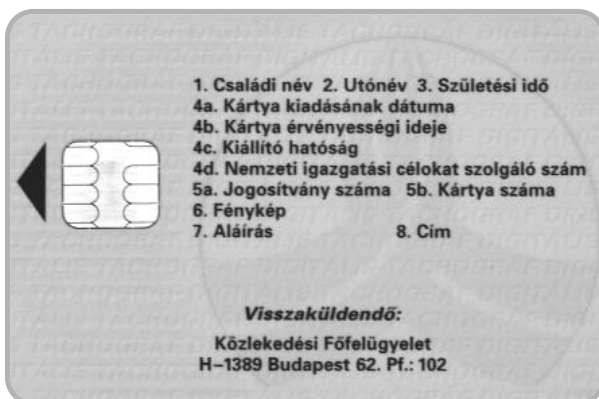
Szilvási Bertalan bemutatja a kártyákat a sajtó képviselőinek



A kártya első oldala



Szilvási Bertalan átadja az első elektronikus kártyát Varga László gépjárművezetőnek



A kártya hátoldala



Fuvardíjtükör

A CBRB gázolaj jegyzése 53 és 55 euró/100 l érték között mozgott a vizsgált időszakban.

Az **ARA-kikötőkben** folyamatosan visszaesett a berakható áruk mennyisége a dunai kikötők irányába. A rakományok iránti kereslet növekedésével a fuvardíjak csökkentek. Elsősorban kokszolható szén, szója, magnezit és érc kerültek berakásra. Rajnai, majnai kikötők, illetve a német csatornák irányába energetikaiszén-, szója-, homok-, agyag-, érc-, gipsz- és ócskavasrakományokat fuvaroztak a hajók.

A **Majnárol** cement-, kálisó-, kavics-, homok- és ócskavasrakományokat indítottak főleg rajnai, illetve holland rendeltetéssel, illetve szóját osztrák kikötőkbe. A **Felső-Duna német szakaszán** továbbra is könnyítések nélkül tudtak áthaladni a hajók, sőt pár napra még nagyvízi zárlatot is el kellett rendelni. Viszonylag kis mennyiségben került berakásra rönkfa, illetve érc.

Ausztriában gabona-, projekt- és acélrakományok raktak hajóba. Mindkét irányban megnőtt a feladott műtrágya mennyisége.

Szlovákiában gabona-, acél-, vasérc- és projektrakományok szerepeltek az árupalettán. A tartósan magas vízállás miatt a hegymenő hajózás jelentősen lassult.

Magyarországon folyamatosak maradtak az acél- és gabonarakadások, illetve projektrakományok is berakásra kerültek. Az al-dunai rendeltetéssel feladott gabona mennyisége továbbra is csökkenő tendenciát mutat.

Berakó kikötő \ Kirakó kikötő	ARA-kikötők	Felső-Rajna	Ausztria	Szlovákia	Magyarország	Constanta
ARA-kikötők	–	10,80	17,00	21,70	22,90	–
Felső-Rajna	8,50	–	16,40	–	–	–
Ausztria	21,20	21,30	–	–	5,50	–
Szlovákia	23,10	23,60	5,50	–	–	–
Magyarország	26,50	27,10	–	–	–	16,00
Constanta	–	–	–	–	10,50	–

A fuvardíjtükör különböző áruféleségek súlyozottan átlagolt euró/mto fuvardíjai alapján készült, ezért fuvardíjindexként inkább csak tendenciákat mutat. Hosszú távú együttműködés, házi vagy különmegállapodások 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.) tartalmaznak. Ahol nincs adat, ott nem történt említésre érdemes árumozgás. Vizsgált időszak: 2006. május 15.–június 15.

Hajózni nem muszáj?

Az uniós és magyar közlekedéspolitikai törekvésekben, döntésekben egyre markánsabban jelenik meg a belvízi hajózás támogatása. Környezetvédelmi és gazdasági szempontok egyaránt indokolják a fojtóan növekvő közúti forgalom vízi útra terelését. Sajnálatos módon e – szakmai körökben amúgy evidens – nézet nem egyetemes, időnként a hazai médiában is közreadnak ettől sarkalatosan eltérő véleményeket.

A hajózással marginálisan foglalkozó, ezért a fenti egyértelműséget első kézből osztani nem tudó szakmai, illetve a laikus, de érdeklődő olvasók részére szeretnénk ezúton reális tájékoztatást adni a hajózásról, hogy ne járjanak úgy, mint a nagymarosi vízlépcső elleni támadások időszakában, amikor csúsztatásokkal, sok esetben igaztalan állításokkal hangolták a közvéleményt a vízlépcső megépítése ellen. A következő ismert: százmilliárdokban mérhető anyagi kár, valamint – nem mellékesen – a Szigetköz tönkretétele.

A környezetvédelmi szervezetek, illetve a nevükben sokszor önjelölt nyilatkozók gyakran a hajózást tekintik a Duna legfőbb ellenségének.

A közvéleményt a jövőbeli 2,5 méteres merülésű „brutális uszályok” környezetrombolásával riogatják. A dunai országok flottái már a II. világháború után 2 méteres, illetve 2,1 méteres merülésű hajókkal kezdtek dolgozni, majd az '50-es évek második felétől, a tolóhajózás elterjedésével folyamatosan építették a 2,5, illetve 2,8 méteres maximális merülésű járműveket. A Rajnán ekkor már 3-3,8 m-es merülésű hajókat kezdtek építeni a gazdaságosság növelése (áttételesen a környezetvédelem!) érdekében.

Egyre többször elhangzik: a hajókat építsék át a folyókhoz, a folyókat pedig hagyják meg eredeti állapotukban.

A hajózás jövőjével, újabb, gazdaságosabban üzemeltethető hajók kifejlesztésével egyetemes, kutatóintézetek foglalkoznak. Igaz, Hollandiában és Németországban folyamatosan cserélik a régi hajókat újakra, amelyek 20-30 év alatt termelik ki a több millió eurós vételárukat, de ezzel párhuzamosan folyamatosan kiépítik, bővítik a vízi utakat, szabályozzák, csatornázzák a folyókat, sőt új csatornákat építenek.

Evente 3-400 új hajót építenek,

azonban módosított kialakításokkal, új technológiák alkalmazásával is csak részeredmények érhetők el, önmagukban megoldást nem jelentenek. A Rajnán és a Dunán üzemelő több mint 9000 önjáráshajó utólagos átépítése sem jelent megoldást, azon túlmenően a beruházás a hajók többségének életében nem térülne meg.

Egyes, a napokban megjelent nyilatkozatok szerint Európában hamarosan megszűnik a hajózás árualapját biztosító ipari és mezőgazdasági termelés, ezért a hajózást meg kell szüntetni. „A folyami teherhajózásra pont annyi szüksége van a társadalomnak, mint a macskaszőr-allergiára...”. Ezen állítások szerint a belvízen el nem szállított árumennyiséget kamionnal kellene el fuvarozni!!! Ugye, ezt senki nem gondolta komolyan?

A nemzetközi kutatóintézetek (pl. a bécsi Via Donau), a Közlekedéstudományi Intézet és Brüsszel közlekedési szakemberei is minden előrejelzésükben legalább 2015-ig a hajózással fuvarozandó árualap folyamatos, 15-20 százalékos növekedését jósolják.

Az elmúlt év végén a gabonakereskedők a hajósok szemére vetették, hogy – egyébként éppen az alacsony vízállás miatt – nem tudtak kiszállítani néhány százezer tonna gabonát. Aki ismeri a gabonapiacot, az tudja, hogy a kötések többségében egyszerre 5-10 ezer tonna áru tengeri elhajózására van igény. Az ilyen nagyságrendű tengeri hajókhoz pedig problémás kamionokkal odaszállítani az árut Constanta (kb. 1300 km) vagy Amsterdam (kb. 1500 km) kikötőjébe, de amint a közelmúltban a vasutas kollégáktól hallottuk, a szezonális vagonhiány miatt ez még vasúttal sem egyszerű feladat.

A statisztikák szerint az elmúlt években a magyar dunai kikötőkben hajóba rakott, illetve hajóból kirakott áruk

mennyisége 4,3 millió és 5,9 millió tonna között változott (előbbi a 2003. évi, utóbbi a 2005. évi adat, a tendencia tehát igazolja az előző növekedési ütemet). Amennyiben azt feltételezzük, hogy egy kamion 25 tonna árut szállít (ekkor a többségük már túl van rakva és szétapossa az utakat), akkor egy közepes évben 5 millió tonnát 200 000 többlet kamionfuvarral tudnának elfuvarozni, természetesen a jelenlegi közúti fuvarmennyiségen felül. Még belegondolni is ijesztő.

A legutóbbi témához kívánjuk még megjegyezni azt is, hogy az EU nem azért kívánja a hajózást fejleszteni – az ott is erős közúti és vasúti lobb ellenére –, mert az illetékesek egy nap így ébredtek. Azért szorgalmazzák a hajózás fokozott térnyerését, mert minden mutatójában kedvezőbbek a környezetre gyakorolt hatásai, mint más fuvarozási ágaknak (pl. a szén-dioxid-kibocsátás: közút 164, vasút 48,1, hajó 33,4 g/tkm), legkisebbek a környezetre gyakorolt externális költségei (a vasútnak egyharmada, a közúténak egy tizenkettede).

Ezúton is szeretnénk tudatosítani, hogy a folyószabályozás, a hajósok által áhított vízmélység biztosítása nem egyenlő a meder kibetonozásával. Akik ezt a rémképet vizionálják, nem látták még pl. a Duna-Majna-csatornát vagy a bécsi vízlépcsőt és környezetüket. Egy folyó szabályozásakor, sőt még egy mesterséges csatorna építéskor is tekintettel kell lenniük a természetre, olyan rehabilitációt kell végrehajtani, amely élhető környezetet teremt. Hajóskorunkból tudjuk, láttuk, hogy a nyári hétvégeken mennyien sétálnak, kerékpároznak a szépen rendezett Duna-parti sétányokon, kerékpárutakon, fürdenek a folyóban, hányan nézelődnek a hajószilipekben. A mellékelt fotókon látható, hogyan készült a Duna-Majna-csatorna.

A Duna kihasználtsága kb. 20 százalékos. A teherhajók ritka felbukkanása pontosan azzal magyarázható, hogy az év jelentős részében nincs meg a megfelelő vízmélység számukra. A hajók számának növekedése azonban nem jelenti a vízi élővilág életfeltételeinek romlását, sőt. A Rajnán pl. az elmúlt évtizedekben 50-szeresére duzzadt hajóforgalom ellenére most a 30-40 éve eltűnt halfajok hemzsegnek a folyóban.

Nem tartozik szorosan a hajózáshoz, de a folyószabályozás kapcsán mindenképpen meg kell említenünk, hogy ennek vízgazdálkodási és árvízvédelmi

Hajózási rovatunk a **Fluvius Kft.** szakmai támogatásával készült.



Az építkezést megelőző állapot



Az új meder kialakítása a közvetlen környezet épségének maximális védelmével készült



A meder kiépítését követően sor került a természetvédelmi és ökológiai területek kialakítására



A helyreállítást követően szigorúan védett terület ad otthont a ritka és honos állat- és növényvilág számára

szerepe is van. Napjainkban egyre jellemzőbbek a klímaváltozással összefüggő szélsőséges időjárási jelenségek és az ezek miatt bekövetkező aszályos időszakok, illetve áradások. Mindkét esetben segítséget jelent a vízlépcsős folyamatszabályozás. A tárolt vízmennyiség használható öntözésre és állandósítja a környező terület talajvízszintjét. A nagy mennyiségű csapadék miatti árhullámokat is könnyebb levezetni, hiszen ha időben leengedik a tározókból a vizet, fogadni tudják a többlet vízmennyiséget, és ezzel „levágják” az árhullám csúcsát. Lehet, hogy bizonyos körökben nem népszerű gondolat, de el kell ismerni, hogy 2002-ben és az idején tavaszon is jelentősen mérsékelte a keletkezett károkat a sokat szidott bósi vízlépcső. Hiányában a rekordvízállást

még inkább „testközelből” érezhették volna a budapestiek. Még szerencse, hogy nem így lett.

Mi, hajósok – minden ellenkező híresztelés ellenére – nem utáljuk sem a környezetet, sem a környezetvédőket, csak konstruktív, előrettekintő és kompromisszumkész gondolkodással szeretnénk építeni a közös jövőnket.

A hajósok élettere a folyó. Sokan nem tudják, hogy súlyos büntetésre számíthat az a hajós, aki nem vezeti a környezetvédelmi naplót, amellyel dokumentálja a szennyező anyagok gyűjtőhelyre történt szabályos leadását. A hajósok szeretik és óvják is a folyót, jobban, mint bármely „parti” ember vagy szakma. A hajósok jó része végső nyughelyéül is a Dunát választja (beleszóratja a hamvait), és nem azért, hogy

még egyszer utoljára szennyezze azt, hanem azért, mert az egész életét a vízben élte. A miénk egy ilyen ragaszkodó szakma!

Reméljük, hogy sikerült a hajózással kapcsolatos nézeteket jó irányban befolyásolnunk, és egyre többen látják, vallják:

**A hajózás nem a környezetünk el-
lensége, hanem a környezetvédelem
eszköze.**

**Magyar Belvízi Fuvarozók
Szövetsége**
Bencsik Attila, elnök
Kruppa Ferenc, elnökségi tag
Pauza László, hajóskapitány

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 | 8 000 Ft + áfa/év |
| <input type="checkbox"/> Navigátor | 4 000 Ft + áfa/év |
| <input type="checkbox"/> Magyar Közlekedés és Navigátor | 12 000 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.

minden irányba
in all directions



Luka Koper, d.d.
Kikötői és Logisztikai Rendszer
Vojkovo nabrežje 38, SI - 6501 Koper, Slovenia
tel.: +386 5 6656 100, fax: +386 5 63 95 020
portkoper@luka-kp.si, www.luka-kp.si

Magyarországi képviselet
Logodi utca 34/a/III, H - 1012 Budapest
tel.: +36 1 212 00 00, fax: +36 1 212 00 01
budapest.office@lukakoper.hu



pannoncont

az európai hálózattal rendelkező operátor
magyarországi képviselője

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 kombinált fuvarozás, az Intercontainer-Interfrigo (ICF) S.A. magyarországi ügynöke – a **Pannoncont Kft.**

pannoncont

1037 Budapest,
Montevideo u. 4.
1300 Budapest, Pf.: 149
Tel.: 430-30-40
Fax: 436-79-80
Email: info@pannoncont.hu
www.pannoncont.hu



MASPED
CSOPORT

Válassza a Masped Csoportot
és megnyílik termékei előtt
az egész világ!

☎: 06-1-452 8100
🌐: www.masped.hu
✉: maspedrt@masped.hu

EUROSPED

Nemzetközi Fuvarozó és Szállítványozó Rt.

Szolgáltatásaink:

- vámügynöki tevékenység belterületi vámudvarokban
- határspedíciós tevékenység
- raktározás, logisztikai szolgáltatások
- nemzetközi és belföldi közúti szállítványozás

Határkirendeltségek:
Záhony, Udvar, Ártánd, Gyula, Nagylak, Tompa, Rösztke, Csengersima

Vámügynökségek: Székesfehérvár, Budapest

Raktár: Székesfehérvár, Budapest

Központ: 1138 Budapest, Szekszárdi u. 14
Telefon: (1) 450-9000, Fax: (1) 450-9090
E-mail: europsed@europsed.hu <http://www.europsed.hu>



24 órán belül az Északi-tengertől Budapestig



www.egim.de/hu

boxXpress.hu –
egy megbízható kapcsolat



Magyarországi képviselő: I.C.E. Transport Kft., Edina Kovács, Tel: (+36-1) 279-35-01, ekovacs@icetransport.hu



Raktározás
Disztribúció
Vámügyintézés
Közúti és vasúti fuvarozás
Nemzetközi és belföldi szállítmányozás
Komplex logisztikai megoldások

www.trans-sped.hu
info@trans-sped.hu
+36/52/510-100

TRANSPED

Nálunk az áru jó kezekben van!



Nagoya a hálózati csomagban.

Június 1-től az Emirates már Nagoya városába is repül. Ezen túlmenően, már több mint 80 célállomással teremtünk kapcsolatot Európa és Ázsia távoli sarkaiban, a Távol-Keleten, Afrikában, a Közel-Keleten, Ausztráliában és Óceániában, Amerikában, sőt még azon túl is. Főzzük ki együtt az új üzleti lehetőségeket! **Tőlünk többre!**

Dubai - Nagoya				Nagoya - Dubai			
Nap	Járat-szám	Indulás	Érkezés	Nap	Járat-szám	Indulás	Érkezés
h., k., cs., szo.	EK 314	0245	1740	h., k., cs., szo.	EK 315	2300	0500*

*a következő napon



Légi teherszállítás közvetlenül Észak-Amerikába



A Malév Air Cargo szolgáltatásaival lehetősége nyílik arra, hogy Budapestről közvetlenül eljuttassa teherárúját az Egyesült Államokba, illetve Kanadába. Nyári menetrendi időszakunkban New York felé a hét bármely napján, Torontóba pedig heti 5 alkalommal szállítjuk küldeményét Boeing 767-200ER típusú repülőgépeinkkel. Várjuk foglalásaikat!

Malév Zrt. Árufuvarozási Igazgatóság
Malév Értékesítés Malév Helyfoglalás
Tel.: 1 296 7403 1 296 8708 1 296 8090

MALEV Air Cargo