

OTDK

2015

Mit tehet a fuvaros?
Esélyek az e-útdíj tükrében a hazai fuvarozó piacon

Kézirat lezárása: 2014.05.02.

Tartalom

Ábrajegyzék.....	4
BEVEZETÉS: A PROBLÉMA FELVETÉSE.....	5
I. ELMÉLETI HÁTTÉR.....	6
1. A MAGYARORSZÁGI ÁRUSZÁLLÍTÁSI PIAC	7
A. KÖZÚTI ÁRUSZÁLLÍTÓ PIAC	10
II. VIZSGÁLATI KERET	16
Érintettek meghatározása.....	21
III. ERŐFORRÁSOK, KÉPESSÉGEK.....	24
IV. MIT TEHET A FUVARÓZÓ	26
A. KOMPLEX SZOLGÁLTATÁSOK FELÉ TÖRTÉNŐ ELMOZDULÁS.....	26
B. HATÉKONYSÁGNÖVEKEDÉS (ÁTLAGÉLETKOR, KÁROSANYAG KIBOCSÁTÁS CSÖKKENTÉS)	27
C. ÜRES FUTÁSTELJESÍTMÉNY CSÖKKENÉSE	27
D. NÖVEKEDNI FOG A PIACI KONCENTRÁCIÓ-OPTIMÁLIS ÜZEMMÉRET	28
E. SZOLGÁLTATÁS EXPORT IRÁNYÁBA ELMOZDULÁS	29
V. ÖSSZEFOGLALÁS	30
HIVATKOZÁSOK.....	31
MELLÉKLET	35

Ábrajegyzék

1. ábra Áruszállítás volumene az Európai Unió térségben 1995-2009 között	7
2. ábra Magyarországi áruszállítás teljesítménye (2002-2010).....	8
3. ábra Áruszállítási teljesítményváltozás (árutonna kilométer, árutömeg) 2001-2011.....	9
4. ábra Áruszállítási módok megoszlása az áruszállítási teljesítmények nagysága szerint 2011-ben ...	11
5. ábra Áruszállítási módok (közút, vasút, vízi), ország szintű bontása Az EU 27 országában	13
6. ábra Az üzemanyagárak alakulása, 2009-2011	17
7. ábra A tehergépkocsik-állomány átlagos életkora, valamint az életkor szórása 2002-2011 között. 18	
8. ábra Az átlagos napi forgalom változása az ÁAK Zrt. gyorsforgalmi úthálózatán (jármű/nap).....	19
9. ábra Összefoglaló tábla	23

BEVEZETÉS: A PROBLÉMA FELVETÉSE

A hazai áru fuvarozók piacán az elmúlt évek egyik legfontosabb szabályozást érintő változás a várhatóan Magyarországon 2013 harmadik negyedétől bevezetett használati arányos útdíj rendszere. Dolgozatomban arra a kérdésre keresem a választ, hogy az egyes érintettek – állam, piaci szereplők, végfogyasztók és összetársadalmi szinten – milyen hatással kell számolni, összességében milyen kockázatok, várható hasznok rajzolhatók fel a döntéssel szoros összefüggésben. Írásomban különös figyelmet szentelek a hazai áruszállítási piac, azon belül is elsősorban a belföldi fuvarozói piac várható szerkezeti változására, részletesen vizsgálom, mely piaci szereplőknek milyen előnye, hátránya származhatnak, azokra melyek a hatékony ellenlépések, hogyan lehet felkészülten szembenézni az iparág szereplőinek, hogy az üzleti, társadalmi és fogyasztói szempontból egyaránt meg tudjanak felelni alapvető kihívásuknak, fogyasztói igény kielégítés haszongenerálás mellett. Elméleti oldalról erőforrás alapú elmélet szerint közelítem meg a kitörési lehetőségeket, azokon tovább lépve dinamikus képességek fókuszában ajánlok megoldási lehetőségeket a szektor szereplői számára. A tágra értelmezett piacon, számos hazai illetőségű áruszállítással, szállítmányozással, logisztikával foglalkozó vállalat magától értetődően tekinti a használati arányos útdíjat. Dolgozatomban tényként kezelem annak hazai bevezetését, nem kívánom annak stratégiai jelentőségét részletesen vizsgálni.

Munkám célja, hogy a jövőbe tekintve általános trendeket tudjak felrajzolni, azokat a piaci szereplők számára használhatóan összefoglaljam, az iparági szereplők nemzetgazdasági és nemzetközi versenyképességi lehetőségeit javítva. A javaslatok általános jellegűek, azokból a piaci szereplők saját stratégiájuk mentén választhatnak. A következőkben először meghatározom a fogalmi keretet, melynek részeként az áruszállítás, fuvarozás, szállítmányozás közötti különbséget határozom meg. tovább lépve a szállítmányozói piacot, majd azt leszűkítve fuvarozói piac legfőbb sajátosságait mutatom be. A dolgozat központi kérdése, hogyan fog hatni a szabályozás a fuvarozó piac szereplőire, az új kihívásokra hogyan lehet hatékony választ adni.

I. ELMÉLETI HÁTTÉR

Áruszállítás definíciójaként a következőt fogadom el: *„Az áruszállítás során anyagok, termékek (általános megfogalmazásban áruk) térbeli áthelyezése, feladóhelyről rendeltetési helyre juttatása valósul meg”* [Szegedi-Prezenszki, 2005, p. 117.].

Az áruszállításnak számos formáját különböztethetjük meg, a szállító eszköz, a szolgáltató által nyújtott szolgáltatás komplexitása stb. alapján. Dolgozatomban először a fuvarozó majd azon tovább lépve a szállítmányozó fogalmát járom körbe, annak érdekében, hogy a későbbiekben pontosabban használhassam azokat. A dolgozat főfókusza a fuvarozók helyzetének vizsgálata, ezért a későbbiekben fuvarozónak azt tekintem, aki Halászné fogalmi keretének felel meg. *„A fuvarozó a fuvarozási szerződés keretében arra vállalkozik, hogy az árut a meghatározott feladási helyről a meghatározott rendeltetési helyre továbbítja, díj ellenében”* [Halászné, 1998, p. 114.] A logisztikai szolgáltató piac azonban távolról sem csak fuvarozók hálózatából tevődik össze.

Ahhoz, hogy változó vevői igényeknek megfelelően összetett árutulajdonosi elvárásokat is ki lehessen elégíteni szállítmányozók tevékenységére is szükség van. *„A szállítmányozó a szállítmányozói szerződés keretében saját nevében, megbízója számlájára vállalja, hogy megszervezi a szerződésben vállalatutasításoknak megfelelően az áru továbbítását, kiválasztja az ahhoz szükséges vállalkozókat, megkötö a szükséges fuvarozási és egyéb szerződéseket, valamint ellátja az árutovábbításhoz kapcsolódó egyéb teendőket”* [Halászné, 1998, p. 109.]. Szállítmányozó bizonyos esetekben piaci alapon kooperál fuvarozókkal, valamint a fuvarozók is a minél hatékonyabb szállítás (minél nagyobb és biztosabb árualap) érdekében keresik a szállítmányozókat. Dolgozatomban, a könnyebb érthetőség érdekében az áruszállítás fogalmát alkalmazom a fenti jelenségek összefoglaló leírására.

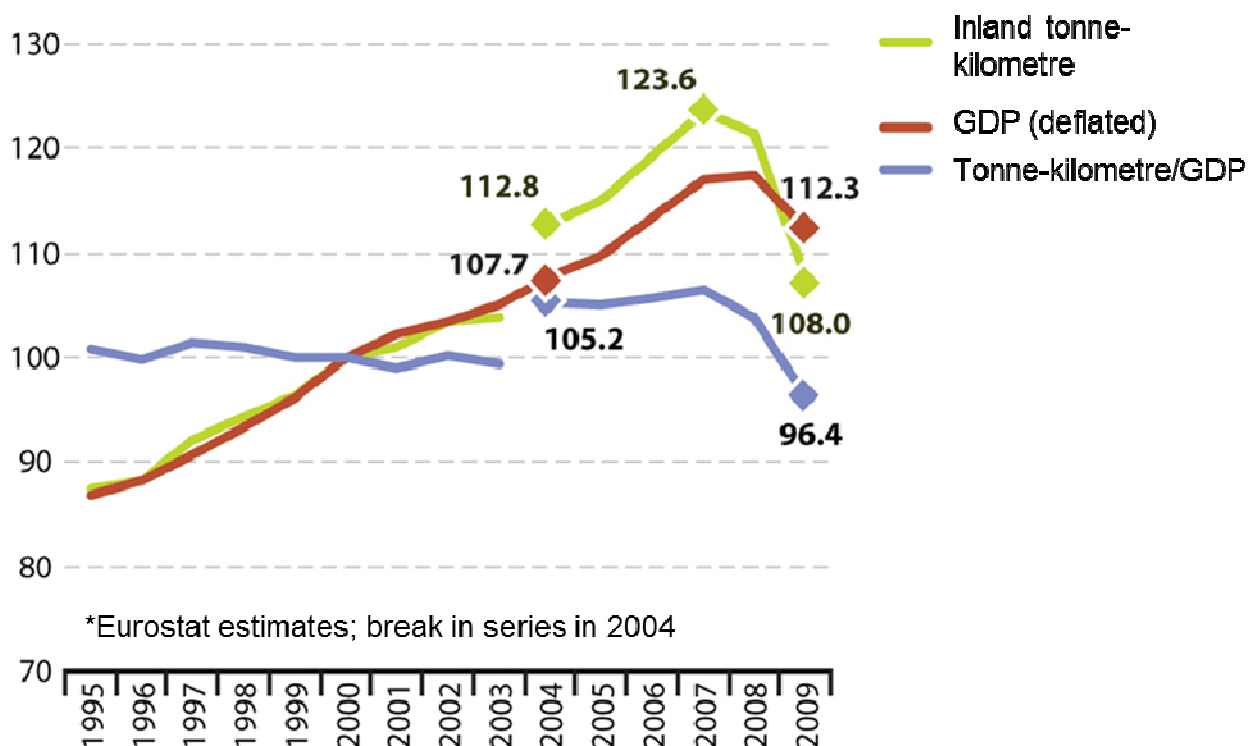
A szállítmányozói piac egy dinamikusan változó, 2013-ben keresletvezérelt szolgáltató iparág [Gecse, 2013]. A későbbiekben gyakran használt fogalom az árutonna kilométer, mely esetén, konzisztens módon a KSH által megfogalmazott definíciót alkalmazzuk: *„egy tonna tömegű áru egy kilométer távolságra való elszállításaként”* definiálja [ksh.hu, 2009].

1. A MAGYARORSZÁGI ÁRUSZÁLLÍTÁSI PIAC

Magyarország elhelyezkedése logisztikai szempontból földrajzilag kedvező, korábban átrakási központként, mára inkább tranzit országgént jelentős szereppel bír [LEF, 2010]. A bruttó hazai termékhez (GDP) való közvetlen hozzájárulást tekintve a szállítás és a raktározás 2011-es adatok szerint egyike a legjelentősebb magyarországi ágazatoknak, mind foglalkoztatottak száma alapján 7,2% az összefoglalkoztatottak arányában, mind pedig a GDP arányosan, ahol a teljes GDP 6,2%-t a szektor adja [ksh.hu, 2012a p. 1]. Piaci trendeket figyelembe véve az 1. ábráról láthatjuk, hogy az EU 27 országaiban, mind árutonna kilométerben, mind árutömegben jelentős visszaesés tapasztalható 2007-et követően.

Volume of freight transport relative to GDP, EU-27*

Index 2000 = 100

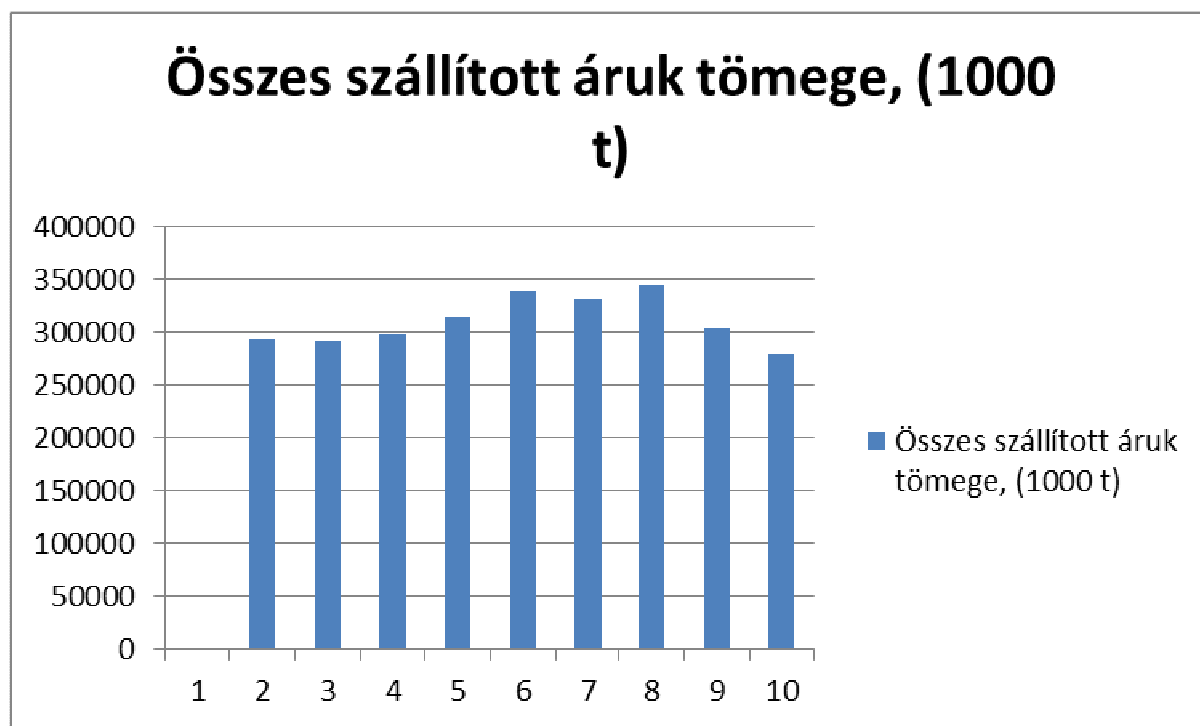


Source: Eurostat (online data code: [tsdtr230](#), [nama_gdp_k](#))

1. ábra Áruszállítás volumene az Európai Unió térségben 1995-2009 között

Forrás: epp.eurostat [2013], 22. dia

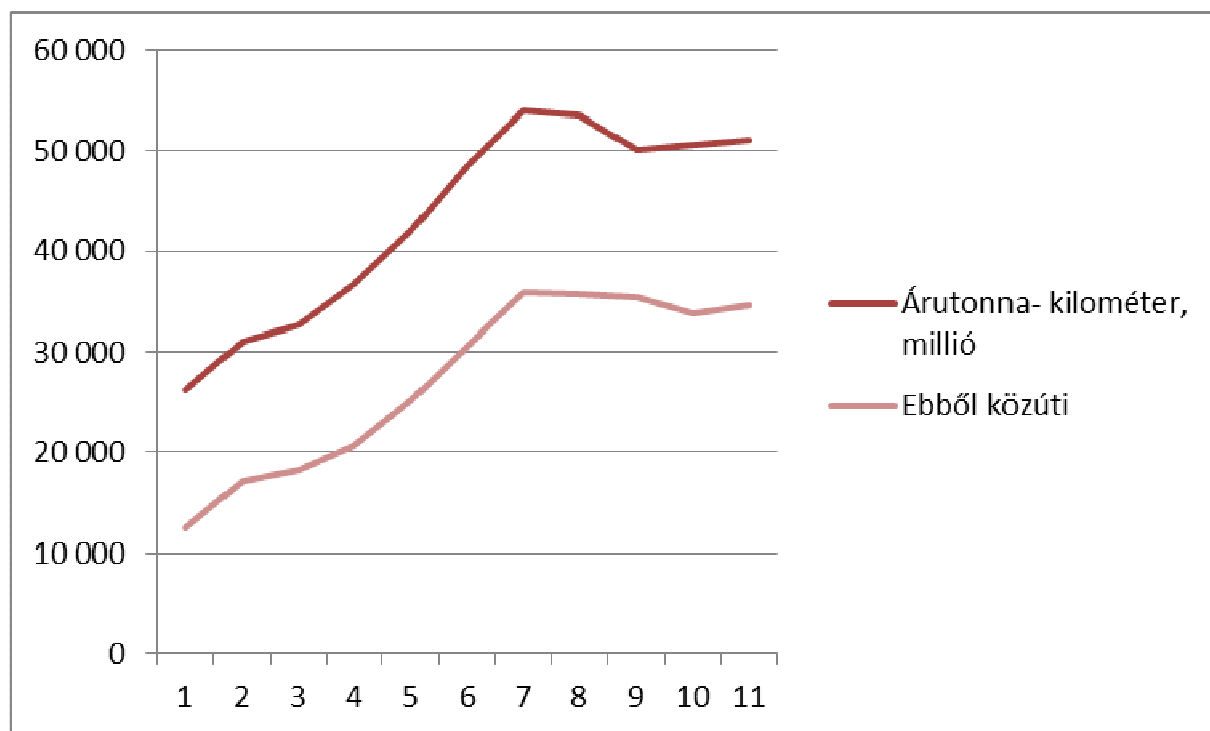
A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) adatait felhasználva [ksh.hu, 2011b, 2011c] az 2. ábrán tekinthetjük át az áruszállító ágazat hazai teljesítményét. A táblázat 2002-től 2010-ig mutatja az összes szállított áruk mennyiségét tömegre vetítve. Leolvashatjuk róla, hogy a 2008-as csúcs évet követően jelentős visszaesés tapasztalható a szállított áruk tömegét illetően, amely globális gazdasági átalakulással magyarázható, és tökéletesen beleillik az EU trendbe.



2. ábra Magyarországi áruszállítás teljesítménye (2002-2010)

Forrás: Saját ábra, felhasználva a ksh.hu [2011b] és a ksh.hu [2011c] adatai alapján

A piac mérete árutonna kilométerre vetítve 2010-es bázishoz képest 1%-os csekély növekedést mutat, szállított árutömegben 4% csökkenéssel lehet számolni 2011-ben [ksh.hu, 2012a p. 8]. A 3. ábráról leolvashatjuk, hogy az árutonna kilométer csökkenése lényegesen alacsonyabb, mint a szállítandó áruk tömegének változása. Érdekes megfigyelni, hogy közúti áruszállítás aránya árutonna kilométerre vetítve nem változik -3. ábra párhuzamosságot mutat-. Ez azt jelenti, hogy az áruszállító piac szerkezete stabil, más szállítási ágazatok–azok alacsonyabb vevőorientáltsága, csökkenő rugalmassága miatt [Bakonyi-Drabant, 2012]- nem képesek árutömeget nyerni. A piac dinamikája esetén tehát egy csökkenő árutömeggel, de távolabbra történő szállítással lehet kalkulálni.



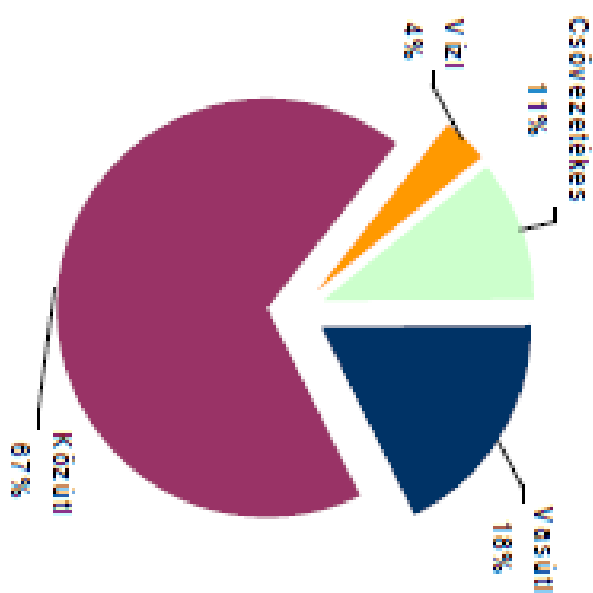
3. ábra Áruszállítási teljesítményváltozás (árutonna kilométer, árutömeg) 2001-2011

Forrás: Saját ábra [ksh.hu 2012b] adatai alapján

A. KÖZÚTI ÁRUSZÁLLÍTÓ PIAC

Az áruszállítás számtalan módon történhet. Csoportosíthatjuk érintett ország szerint (nemzetközi, belföldi) eszköz szerint (vasút, közút, légi, vízi, csővezetékes) [Demeter et al. 2008 p. 254], árujellege szerint (folyadék, raklapos normál kereskedelmi áru, veszélyes anyag [Chikán-Demeter, 1999]). A dolgozatban a témaválasztás miatt a következőkben az áruszállítás eszköze alapján történő csoportosítást alkalmazom.

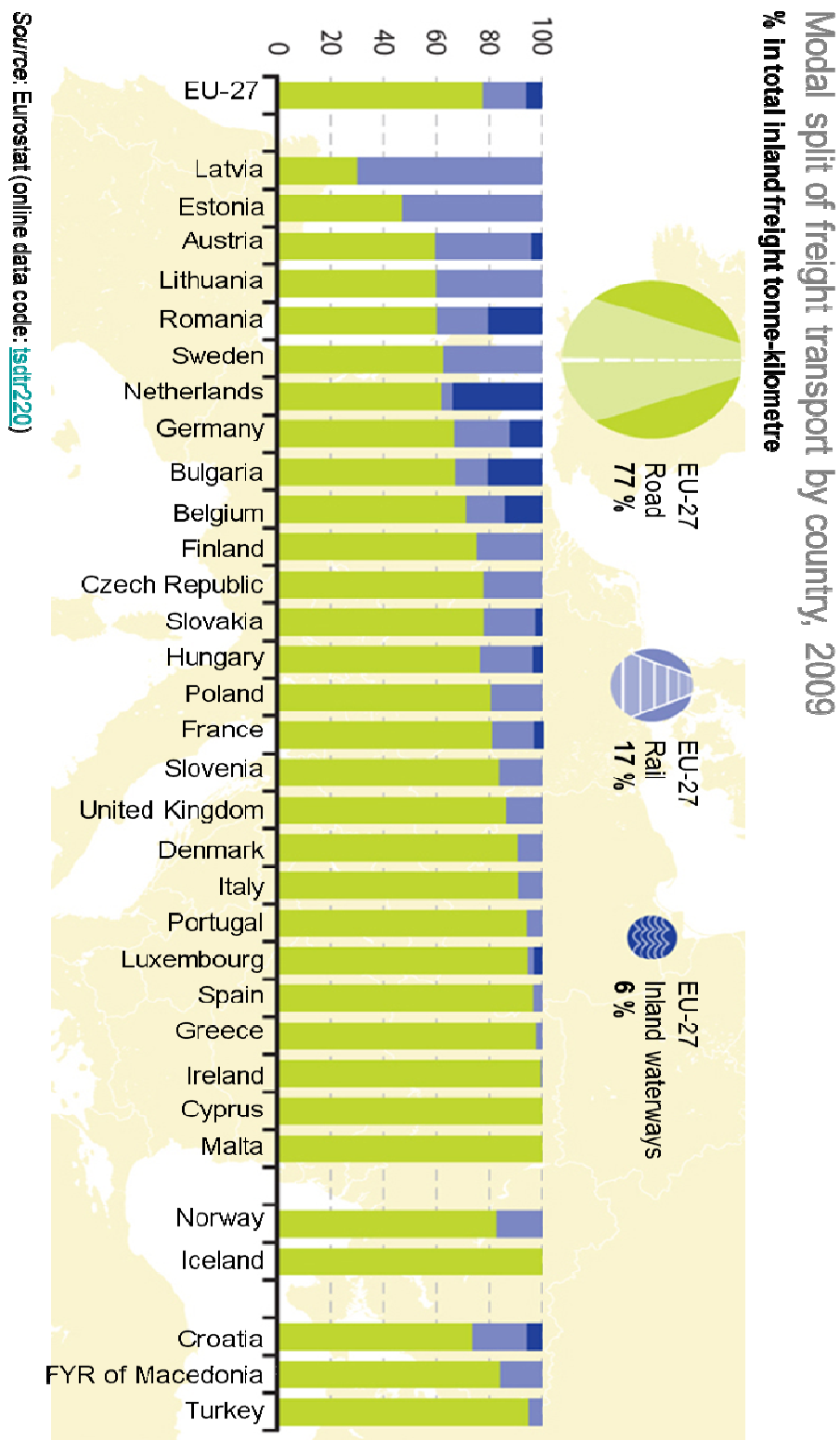
Az áruszállítási teljesítmények megoszlása árutonna-kilométer alapján, 2011



4. ábra Áruszállítási módok megoszlása az áruszállítási teljesítmények nagysága szerint 2011-ben

Forrás: [ksh.hu, 2012a, p. 9].

A KSH adatai szerint 2010-ben az áruszállítást tekintve Magyarországon mind szállított tömeget, mind árutonna kilométert tekintve a közúti és vasúti közlekedés játszotta a legnagyobb szerepet (4. ábra). Összességében, ahogyan az ábráról leolvasható az össz szállított áruk 67%-a közúton, míg 18 %-a vasúton közlekedik [ksh.hu 2012a, p. 9]. A vízi és csővezetékes szállítás együttesen kevesebb részaránnyal bír, mint a második helyen álló vasúti szállítás. Belátható tehát a jelentős **a közút és a vasút** túlsúlya a magyarországi áruszállításban. Az EU adatokkal összevetve amint azt az 5. ábráról leolvashatjuk, Magyarország ilyen adatokkal az EU átlagnál többet szállít vasúton, kevesebbet közúton és vízi úton.



5. ábra Áruszállítási módok (közút, vasút, vízi), ország szintű bontása Az EU 27 országaiban

Forrás: epp.eurostat [2013] 21. dia

A szállítási vállalkozások 56%-a közúti csak áruszállítással foglalkozik [ksh.hu, 2012a p. 1]. Ezek alapján **továbbiakban a statisztikai relevanciája, valamint a dolgozat fókuszá miatt a közúti áruszállítási módot vizsgálom.**

A közúti áruszállítás szerepe a XX. század legvégén megtörte a vasút addig jellemző fölényét. Előnye, hogy képes termékeket közvetlen a feladótól-közvetlen a fogadóig szállítani. Jól kombinálható a térfogat, súly, az áruméretéhez pontosabban igazodó megoldás biztosítására képes, ennek megfelelően rugalmas szolgáltatást, könnyű ár összehasonlítást tesz lehetővé. Látni kell, hogy a közúti áruszállítás gazdaságos szállítási távolsága elméleti szinten maximálva van, ezt a távolságot a szakirodalom 750 km-re becsli [Bowersox-t idézi Demeter et al, 2008, p. 250.]. A KSH adatai ezt alátámasztva a hazai piacon az átlagos belföldi szállítási távolság 70 km, nemzetközi forgalomba résztvevő forgalomban ugyanez az adat 723 km-re tehető. [ksh.hu, 2012a p.8].

A 6. ábráról leolvashatjuk, hogy közúti áruszállítás teljesítménye, nagyban visszaadja a hazai áruszállítás trendjeit, hiszen jelentős mennyiségi, és árutonna kilométer változás is kirajzolódik.

A belföldi közúti áruszállítás teljesítménye 2001-2011				
Év	Fuvardíjas szállítás		Összes szállítás	
	szállított áruk tömege, ezer tonna	árutonna-kilométer, millió	szállított áruk tömege, ezer tonna	árutonna-kilométer, millió
2001	145 360	7 996	240 067	11 848
2002	135 197	7 780	211 393	10 608
2003	136 148	7 941	207 695	10 669
2004	134 023	8 077	204 663	10 979
2005	148 875	8 508	216 411	11 401
2006	162 764	9 299	233 183	12 418
2007	148 569	9 764	218 169	13 173
2008	158 500	9 912	231 915	13 010
2009	138 786	8 961	202 055	12 128
2010	115 974	8 296	171 226	11 285
2011	101 007	7 777	149 694	10 547

6. ábra A belföldi közúti áruszállítás teljesítménye 2001-2011

Forrás: Saját készítésű ábra [ksh.hu, 2013b]

A belföldi szállítmányozó piac mérete 716,1 milliárd értékesítés alapján (belföldi értékesítés: 553,8 milliárd, külföldi: 162,3 milliárd [GKI, 2010a, p. 17.]. A **közúti áruszállítás** esetében nagyszámú, ám kisméretű vállalatokból álló, elaprózódott szektorról beszélhetünk [Gecse, 2013], de tőkemutatójuk alapján arra is következtethetünk, hogy elsősorban kis tőkével rendelkező vállalatok vannak többségben [Karmos, 2013]. Az áruszállító ágazatban regisztráltak száma évek óta 38 ezer körüli tehető, ebből a leggyakoribb jogi forma az egyéni vállalkozás, mintegy 20 ezer darab, melynek száma lassú [Gecse, 2013], de csökkenő trendet mutat, helyét fokozatosan a jogi személyiséggel rendelkező vállalati formák veszik át [ksh.hu, 2012a p. 1].

A hazai piacon a magyar tulajdonú cégek mellett (Magyar Posta Zrt., Waberer's csoport, Masped csoport) jelentős külföldi szereplők száma (Höldmayer, Lagermax, DB Schenker, Dachser, TNT, Geodis, Catone, Wincanton, GebrüderWeiss, Kühne Nagel) [GKI, 2010a, p. 13].

Mindezek alapján a hazai áruszállító piacot egy méretében csökkenő (csökkenő árutömeg, növekvő árutonna kilométer mellett) alapvetően közúti, de erős vasúti szereppel rendelkező piacról beszélünk. A fuvarozó piacon, alacsony hozzáadott érték képviselő, nagyon intenzíven versenyző, könnyen helyettesíthető, alacsony tőkével rendelkező vállalatokról beszélhetünk, belföldön igen alacsony átlagos szállítási úthosszúsággal. Tovább lépve a következőkben azt vizsgálom meg, hogy a fuvarozó piac problémái mely faktorokkal magyarázható, milyen tényezők változtatásával javítható az.

II. VIZSGÁLATI KERET

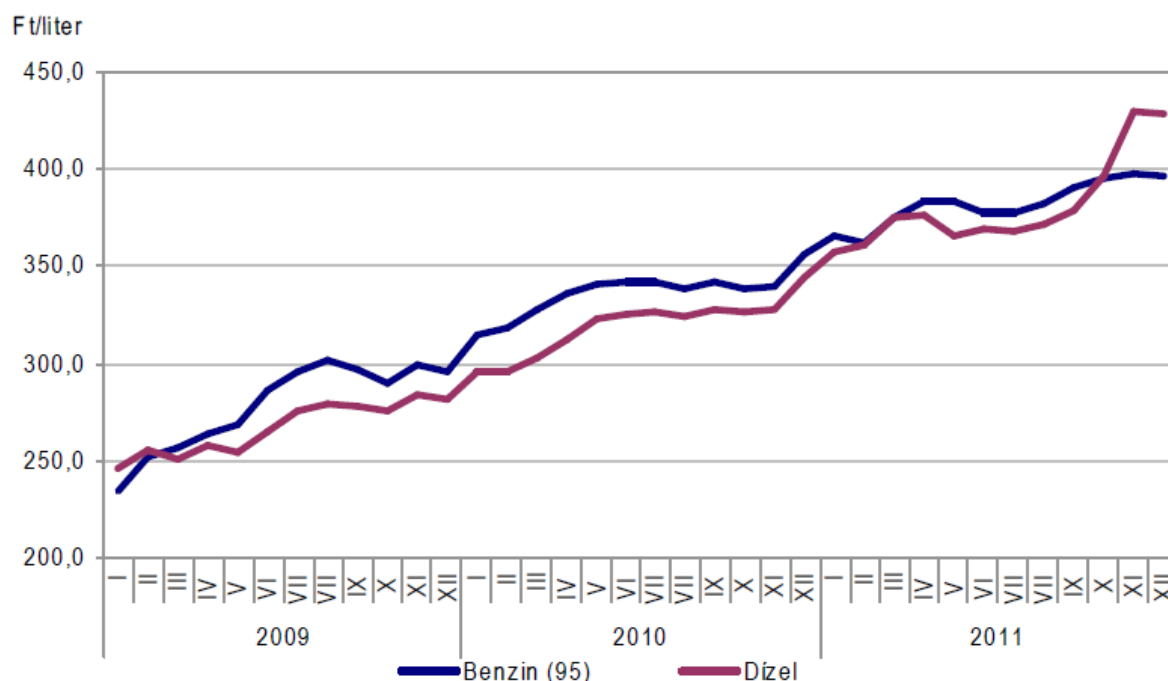
Támogató iparágakat vizsgálva, az átlagos költség szerkezetnek megfelelően [Gecse, 2013], a három legfontosabb költség szintet az üzemanyag, pályahasználati díj és fuvarszközök szintjét fogom vizsgálni. (A költségek külön csoportja a személyi jellegű ráfordítások, annak potenciálját a megoldások egyik lehetőségeként később fogom tárgyalni)

ÜZEMANYAG

Az üzemanyagok a költségek 33-35%-át teszi ki [Gecse, 2013]. Ennek megfelelően az egyik legfontosabb költségtényező, amely a közúti áruszállítás eredményességét nagyban befolyásolja. Áringadozása jelentős, ahogy ezt a mellékelt 7. ábráról is leolvashatjuk. A fuvarozói árak a kereslet vezérelt piac miatt késletelten reagálnak az üzemanyagár ingadozásra. A költség szerkezet lassú változtathatósága, valamint az árak ragadósága miatt, ezen költségtényezőt, elsősorban hatékonyabb felhasználással lehet csökkenteni. Az állam szempontjából jelentős adóbevételeket –jövedéki adó, ÁFA- jelent.

Annak érdekében, hogy ösztönözzék, a minél magasabb hazai tankolást, illetve növeljék a nemzetközi versenyképességet a szektor szereplői számára, az állam a jövedéki adó bizonyos részét, kompenzálja a fuvarozók felé [kormány.hu, 2011]. Látszik tehát, hogy az üzemanyag, az egyik legfontosabb költségtényező, mely mind állam, mind szektor szereplő figyelemmel kiemelten kísérik.

Az üzemanyagárak alakulása, 2009–2011



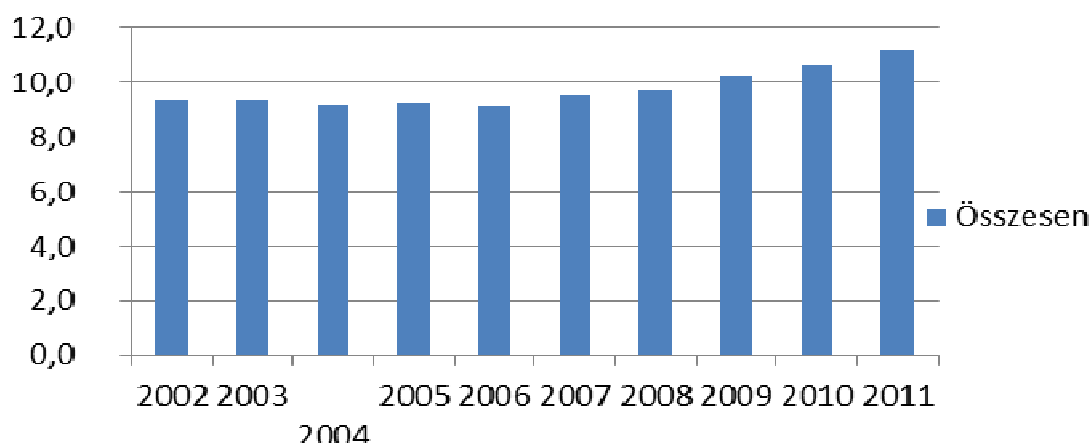
6. ábra Az üzemanyagárak alakulása, 2009–2011

Forrás: ksh.hu, [2012a]

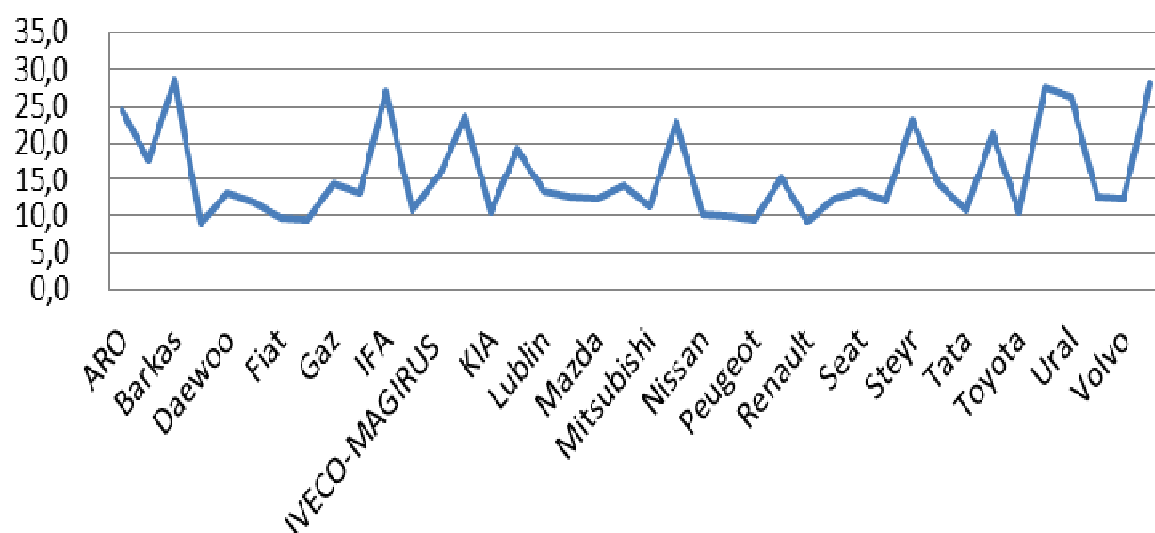
Fuvareszközök

Az üzemanyagárak esetén beláttuk, mennyire fontos a minél hatékonyabb felhasználás (*termelési függvény*) az egyes fuvarozó vállalatoknál, hiszen a modernebb alacsonyabb fogyasztású eszközök a költség egyik legjelentősebb részén tud spórolni, így profitot lehet maximalizálni. Amint azt a mellékelt 8. ábrán láthatjuk, a hazai tehergépkocsik állomány átlagéletkora igen magas a 12 évet meghaladja. Szórást tekintve jelentős szórás figyelhető meg az adatokban, amely a piac szerkezetével magyarázható. Amennyiben feltételezünk átlagfuvarozót, akkor megállapíthatjuk, hogy az átlagfuvarozó eszköze üzemanyag felhasználás szempontjából hatékonytalan, koros. Összességében már itt jelentősen **javítani lehetne a vállalkozások eredményességét**. Be kell azonban látni, hogy nehéz finanszírozási környezet [figyelő.hu [2013], valamint a vállalatok igen alacsony megtakarítása, tőkéje negatívan befolyásolja [Karmos, 2013] ezen törekvést, a beruházások megtérülés stabilitását feltételezik, amit be kell látni nem minden esetben garantált.

A tehergépkocsi-állomány átlagos életkora 2002-2011 között



Tehergépkocsik átlagos életkorának szórása



7. ábra A tehergépkocsik-állomány átlagos életkora, valamint az életkor szórása 2002-2011 között

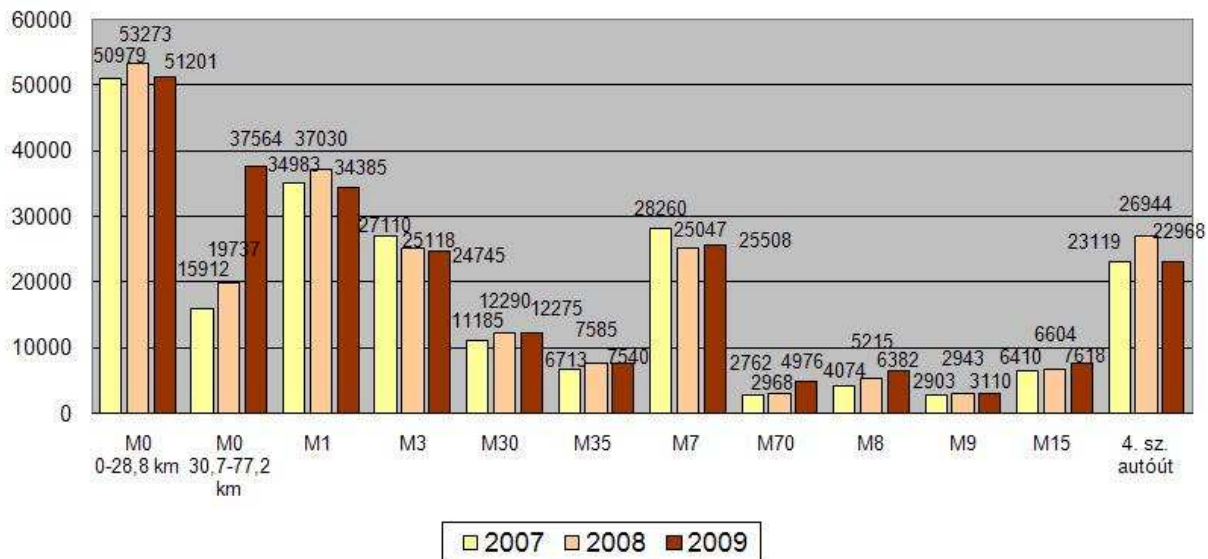
Forrás: Saját ábra [ksh.hu 2013a] alapján

A magas átlagéletkorú fuvarszekők nemcsak az hatékonytalan üzemanyag felhasználás miatt sarkalatos. Fontos megemlíteni a jelentős károsanyag csökkenést az eszközök fejlesztése során, melynek köszönhetően csökkenthető az adott fuvarfeladat során kibocsátott károsanyag mértéke [epa.gov, 2013]. Így nem csak a vállalkozások, hanem társadalmilag is fontos feladat az eszközök átlagéletkorának csökkentése, melynek pozitív externáliája a csökkenő szennyezőanyag kibocsátás.

AUTÓPÁLYA

A korábban említett két beszállító iparág vizsgálatakor azt állapítottam meg, hogy a belső döntést követően jelentős eredménynövekedés érhető ugyan el, de ahhoz jelentős tőkebeáramlásra van szükség. Harmadik tényezőként vizsgálom a pályahasználati díjat. Az autópálya sűrűség kielégítő Magyarországon, használata a 9. ábráról jól látható, hogy eltérő mennyiségű. Közút hálózatunk lefedettsége kielégítő, állapota leromlott [Gecse, 2013].

Az átlagos napi forgalom változása az ÁAK zrt. gyorsforgalmi úthálózatán (j/nap)



8. ábra Az átlagos napi forgalom változása az ÁAK Zrt. gyorsforgalmi úthálózatán (jármű/nap)

Forrás: autopalya.hu [2010]*

* A diagramból (4. ábra) az M5-ös autópálya adatait nem tartalmazza (koncessziós jog miatt, azt nem az Állami Autópálya Kezelő üzemelteti), valamint a 2010-ben és 2011-ben átadott M6 illetve M43-as útszakasz adatai sem állnak még rendelkezésünkre

A jelenleg árutonna kilométerre vetített infrastruktúra használati díj közút esetén 0,6 Ft, [Bíró, 2011], a kormányrendelet alapján 85,34 Ft/km (nettó) növekszik [magyarközlöny, 2012]. A jelenlegi változás egy egyszeri sokszerű változást idéz elő. Ez olyan kihívás, amelyre a vállalkozóknak, piacnak, vevőnek fogyasztónak különböző érdekekből fakadóan, de reagálnia kell. A dolgozat további fókusza ezt a rész területet fogja részletesen tárgyalni. A dolgozatban eddig arra jutottam, hogy a hazai szállítmányozó, azon belül is a fuvarozói piac egy nemzetgazdaságilag releváns –foglalkoztatok száma, GDP arányos megtermelt értékalapján-. A piac szerkezete, egy elaprózódott, tőkeszegény, kereslet vezérelt, méretében szűkülő piac, ahol a fogyasztói igény a komplexebb szolgáltatás irányába mutat. Megvizsgálva a legfontosabb költség tényezőket arra a következtetésre jutottam, hogy a **rövidtávon a legfontosabb kihívás a drasztikus pályahasználatidíj emelkedés jelenti.**

A következőkben azt vizsgálom meg, hogy a korábban kirajzolt gyengeségek tükrében mit tehet egy hazai fuvarozó vállalkozás, melyek azok a trendszerűségek, amelyekre figyelni kell. Ezek meghatározása után, javaslatot teszek azok megoldására, semlegesítésére.

Érintettek meghatározása

Érintettnek tekintem mindazokat a szereplőket, akiknek a tevékenységére közvetlen hatással lesz a használatarányos útdíj bevezetése. Ezt követően a várható hatást hozzárendelem az egyes érintettekhez.

Fogyasztó

A fogyasztó szempontjából, legyen az végfogyasztó (fogyasztási cikk árnövekedés) vagy gazdasági szereplő (in/output termék) várhatóan árnövekedéssel kell számolnia. Annak mértéke nagyon nehezen kalkulálható, hiszen az termék ár és összetettség függő – valószínűleg nem ugyanakkora mértékű lesz egy köbméter sóder árdrágulása, mint egy doboz gyógyszeré-. Az árdrágulás inflációs nyomása valószínűleg az egész gazdaság területén érezhető lesz (jár-e fogyasztás csökkenéssel, mekkora árdrágulással számolhatunk). A fogyasztók másik várhatóan hosszútávon tapasztalható hatása, hogy a költségvezérelt hatékonyság növekedés –fiatalabb eszközpark, hatékonyabb fuvarszervezés, kevesebb kamion az utakon- pozitívan befolyásolja a fogyasztó, társadalom környezetét.

Állam

Az állam esetében számolhatunk egy egyszeri kiépítési költséggel, melynek mértéke nagyságrendileg 35-55 milliárd közé tehető a kiírt, majd megsemmisített közbeszerzési pályázatok adatai alapján. Technológiailag két féle kiépítési módot különböztethetünk meg: GPS alapú, valamint kapus rendszert [levego.hu, 2012]. Az állam számára a jelenleg fennálló időarányos rendszer további bevételnövelésre nem alkalmas, mert azt az Európai Unió jogrendszere nem engedi [Zöld könyv, 2009 p. 7], a matricás rendszer napi 11 Euro-ban maximalizálva van. Annak érdekében, hogy az állam feladatainak eleget tudjon tenni, növelni kell bevételeit.

Várhatóan az így szerzett többletbevételt az ágazaton belül kerül elköltésre, a fentebb már említett 31-32 ezer kilométer közútúthálózat minőség javítására, valamint a PPP konstrukcióban épített autópályák államháztartásra gyakorolt nyomás csökkentésére használja fel [Gecse, 2013] az állam. Ezek a lépések szakmailag megalapozottnak tekinthetők, a várható bevétel – a Széll Kálmán terv 2.0 150 milliárd Ft-os bevétellel számol [hvg.hu, 2012], csak hosszútávon tűnik reálisnak [Gecse, 2013].

Össességében tehát látni kell, hogy a bevezetés az állam szempontjából hosszú távú stabil bevételi forrást biztosít, bevétel arányosan viszonylag alacsony beruházási költséggel. Fontos tényezőként negatív, nehezen kalkulálható tényezőként kell megemlíteni a várható inflációs nyomást. Annak mértéke nehezen számolható, jelenleg a kormányzat 1-2% [Gecse, 2013] körülre teszi, mások 1,5-2,5% közötti értéket javasolnak [Zöld könyv, 2009 p. 18]. A fentebb már említett fogyasztókon túl, a gazdaság egészére hatással lesz, melynek reakciói többek között állami szerepet is befolyásolja.

Fuvarozó

A fuvarozók esetében két alapvetően elkülöníthető csoportról beszélhetünk. Ilyen téren a **belföldön fuvarozók**, akik korábban az időalapú –matricás- rendszerhez voltak szokva, alapvetően tőkeszegények [Karmos, 2013] öreg gépparkkal rendelkeznek. Az alacsony tarifák nem engedték meg a jelentős fejlesztést, az üres futás teljesítmény a nyugati piacokhoz képest magas [Gecse, 2013]. Az ő esetükben lesz a leginkább fájó a használatarányos útdíj bevezetése. Alkuerejükből fakadóan nehezen fogják tudni áthárítani a megbízók felé a megemelkedett költségeket.

A várható fuvardíj emelkedést nagyságrendileg 15-20%-ra [logisztika.com, 2012] tehető. Másik fontos kihívás a megemelkedett finanszírozási igény [Karmos, 2013], hiszen a kiállított számlák már az útdíjat, mint a szolgáltatás miatt felmerült és beépült költséget tartalmazza, melyet a teljesítés kifizetéséig a fuvarozónak kell finanszíroznia, akik mint korábban megállapítottuk tőkeszegények. A fuvarozók másik jelentős csoportja a **nemzetközi szállítmányozásban résztvevő fuvarozó, szállítmányozó** vállalkozások.

Ebben az esetben tovább bonthatnánk hazai érdekeltiségű, valamint nemzetközi érdekeltiségű vállalatokra, de a dolgozat fókuszát tekintve most ettől eltekintek, hiszen hasonló feltételek érvényesek mindkét alcsoportra. A nemzetközi áruforgalmat lebonyolító eszközök átlagéletkora a külföldi ösztönzők miatt (pályahasználati díj) alacsonyabb, mint a hazai [Karmos, 2013].

A korábban hivatkozott KSH adatokat alapul véve a nemzetközi forgalomba résztvevők átlagos megtett fuvarfeladatuk tízszer olyan hosszú, mint a hazai piacon dolgozó versenytársaiké. Az igen magas vevőorientáltság miatt a nemzetközi piacon gondolkozó vállalatok képesek fogyasztói igényeiket kielégíteni, komplex szolgáltatást nyújtani [Gecse, 2013]. A nemzetközi árképzésben megszokott a magasabb költségszerkezet, így a kialakuló extra finanszírozási terhek alacsonyabbak az ilyen vállalatok esetében.

A fejezetben három kulcs érintettet sikerült meghatároznom, akiknek működését a használatarányos útdíj pozitívan és negatívan egyaránt befolyásolja. A mellékelt táblázatban összefoglaltam melyek azok a hatások. Ezek alapján a **belföldi fuvarozó piac szereplőit tekintem a leginkább hátrányos helyzetben** lévőknek így a továbbiakban rájuk koncentrálva nekik gyűjtök össze javaslatot, melyek azok az irányok, amire koncentrálva csökkenthető a fenyegetettség, növelhető a versenyképesség –egymással, valamint nemzetközi szinten egyaránt-.

	Pozitív	Negatív
Fogyasztó	Kevesebb kamion	Növekvő árak
Állam	Hosszútávú többletbevétel	Inflációs nyomás
Belföldi fuvarozó	Piac tisztulás	Finanszírozási igény, beruházási igény
Nemzetközi fuvarozó	Piac tisztulás	Árnövekedés

9. ábra Összefoglaló tábla

Forrás: Saját ábra

III. ERŐFORRÁSOK, KÉPESSÉGEK

Ahhoz, hogy logikailag releváns, megalapozott megoldást tudjak javasolni a fuvarozó vállalatok számára, következőkben elméleti alapon közelítem a fuvarozói piac lehetőségeit az új kihívások tükrében. A vállalati szempontból a sikerességet sokáig a vállalat piaci környezetével, pozíciójával magyarázták, annak megfelelő elemzésében látták a megoldást [Porter, 1980]. Később Rumelt [1991], bebizonyította, hogy vállalati profit alapján, iparágon belül is lehet szignifikáns különbség, bizonyos esetekben iparágon belül lehet nagyobb távolság profit szempontjából az egyes vállalat között, mint magukat az iparágakat összevetve. Amennyiben ezt elfogadjuk, akkor a külső iparági magyarázat helyett, a vállalat belső tényezőire kell építeni annak sikerességet. A vállalatok erősségeinek fontosságát továbbgondolva az erőforrás alapú megközelítés a vállalat sikerének forrását a vállalat által birtokolt erőforrásokban látja. A következőkben az ehhez használt elméleti keretet fektetem le.

ERŐFORRÁS

Első lépésként a kulcsfogalomként használt erőforrás fogalmat Barney által definiáltak szerint fogadom el: *„a vállalat erőforrásai azok az általa birtokolt eszközök, képességek, szervezeti folyamatok, vállalati jellemzők, információ, tudás stb., amelyek lehetővé teszik, hogy olyan stratégiákat tervezzen és valósítson meg, amelyek javítják a hatékonyságát és teljesítményét”* [Barney, 1991, p. 3]. Az erőforrás alapú elmélet szerint, ellentétben a hagyományos iparági felfogással, a vállalatok heterogének, azaz a vállalatok különböző erőforrásokkal rendelkeznek [Barney, 1991]. Látni kell azonban, hogy erőforrás felhasználása pillanatában válik igazán értékké. Ezek alapján tovább gondolva Grant szerint megkülönböztethető erőforrás és képesség. Szerinte *„az erőforrás a termelés inputja (...), részei az anyagi erőforrások, az alkalmazottak szaktudása és képességei, a szabadalmak, a márkanevek, a finanszírozás stb.”*, míg *„a képesség az erőforrások bizonyos csoportjának kapacitása valamilyen feladat, illetve tevékenység elvégzésére”* [Grant, 1991 p. 7].

A dolgozat szempontjából hosszútávon fenntartható erőforrásra koncentrált és képességeiben piaci versenyt álló fuvarozó vállalatokat keresünk. Beláttuk, hogy a piaci körülmények változása miatt jelentős kihívás elé kerülnek ezek a vállalatok. Az erőforrás alapú elmélet szerint önmagukban, elérhető erőforrásaikban kereshetik a túlélés, növekedés, fenntarthatóság zálogát. A vállalatok azonosíthatják, hasznosítják és kiegészíthetik saját erőforrásaikat, ezzel megpróbálnak fenntartható versenyelőny teremteni [Grant, 1991]. Az erőforrás alapú elmélet irodalmában több olyan kritérium-sort találunk az erőforrásokra vonatkozóan, amelyek meghatározzák azokat a tulajdonságokat, amelyek a tartós versenyelőny fenntartásához szükségesek [Peteraf, 1993]. Mivel a dolgozat főfókusza nem az erőforrás alapú elmélet részletes tárgyalása így most eltekintek ezek részletes bemutatásától.

- *Értékesség*: felhasználása során magasabb érték előállítását teszi lehetővé [Gelei, 2006]
- *Ritkaság*: egyidejűleg korlátozott számú vállalat férhessen hozzá [Barney, 1991]
- *Másolhatóság*: ne legyen másolható, hiszen az csökkenti az erőforrás értékét
- *Helyettesíthetőség*: egy erőforrás akkor biztosít tartós versenyelőnyt a vállalat számára, ha annak nem létezik szabadon elérhető helyettesítő erőforrása [Teece et al, 1997]

Egy másik megközelítésben amennyiben a meglévő erőforrásokat statikusnak tekintjük, azok felhasználására koncentrál a vállalat, akkor erőforrás alapú megközelítésről beszélünk. Amennyiben a fókusz, a meglévő erőforrások fejlesztésére, újak elérésére kerül, azt dinamikus képességek megközelítésének nevezzük [Gelei, 2006].

IV. MIT TEHET A FUVARÓZÓ

A korábban leírtak alapján, a belföldi fuvarozók azok, akiknek az egyszeri, sokszerű szabályozásbeli változás a legnagyobb kihívást jelenti. A következőkben olyan potenciális kitörési pontokat gyűjtöttem össze, amelyek vállalati stratégiába építése előre lépés lehet a magyar fuvarozópiacra tevékenykedő vállalkozások számára. Ezek a pontok az erőforrás alapú elmélettel összhangban a vállalatok belső képességeire építenek, fenntartható versenyelőnyt célozva meg. A korábban elméleti keret felvázolása során bemutatott dinamikus képességekre koncentrálni, a már meglévő erőforrások újra értelmezésére, új erőforrások elérésére alapoztam, amikor a javasolt pontokat összeállítottam.

A. KOMPLEX SZOLGÁLTATÁSOK FELÉ TÖRTÉNŐ ELMOZDULÁS

A vevők egyre komplexebb szolgáltatást várnak logisztikai szolgáltatóiktól [Némont idézi Bakonyi-Drabant, 2012]. Látni kell, hogy ma már nem elég, csak az áruk A-ból B-be történő szállítása. Ahhoz, hogy valaki hosszútávon pótolhatatlan lehessen, szolgáltatásai színvonalát mindenben a vevői igényeknek megfelelően kell alakítani. Hozzáadott érték lehet, a raktározás, kommissiózás, bérnyújtás. Az elsődleges cél, a minél inkább a megrendelői igények kielégítése. Látni kell azonban, hogy bizonyos helyzetekben stratégiai kérdés, az hogy az árutulajdonos több szolgáltatóval kössön szerződést, az ellátás biztonságát biztosítani tudja [Márta-t idézi Bakonyi-Drabant, 2012]. Alapvetően a verseny ösztönzi a szektor szereplőit a hatékony vevőorientált stratégia megvalósítására. A mai fuvarozók nagytöbbségben nem képesek önmaguk komplex logisztikai szolgáltatást nyújtani [Karmos, 2013]. Erre az egyik megoldás a kooperálás lehet, ami ma nem jellemző az iparág szétszórtsága, a bizalom hiánya miatt [Gecse, 2013]. Fontos azonban látni, ahhoz, hogy raktárakat, komplex rendszereket lehessen felépíteni hosszútávon stabil árutömegre van szükség. Pozitívumként kell megemlíteni azonban, hogy a vevők hajlandóak kifizetni felárat a komplexebb szolgáltatásért, amely többletjövedelmet jelenthet a jelenleg nagyon alacsony profitabilitással dolgozó vállalatok számára [Gecse, 2013].

B. HATÉKONYSÁGNÖVEKEDÉS (ÁTLAGÉLETKOR, KÁROSANYAG KIBOCSÁTÁS_CSÖKKENTÉS)

Az üzemanyagárak tárgyalásakor kitértem rá, hogy a költségek 30-35%-át az üzemanyagköltség adja. Ahhoz, hogy a hazai vállalkozások versenyképesek legyenek, nemzetközi szinten képesek legyenek kielégíteni árutulajdonosi igényeket –környezetkímélő módon eljuttatni az árut-, ahhoz az eszközök átlagéletkorát le kell csökkenteni, hiszen a fiatalabb eszközök alacsonyabb károsanyagkibocsátás mellett dolgoznak. Az 1361/2012-es rendelet, a máshol már bevezetett útdíj szabályozásokhoz hasonlóan, már úgy van megfogalmazva, hogy károsanyag kibocsátás szerint különbséget tesz az egyes kamionok között, így ösztönözve azok tulajdonosait a beruházásra. Az egyre fiatalabb autók hatékonyabb üzemanyag felhasználás mellett, egyre kevesebb károsanyagot bocsátanak ki. Amennyiben az útdíjszámítás a jelenleg érvényes kormányrendelet szintjén marad, az eszköz tulajdonosoknak elemi érdekük lesz az eszközeiket minél korszerűbbre cserélni, termelési függvényüket változtatni. Természetesen ennek akadálya lehet, a részletesen bemutatott alacsonyan tőkésítettség, illetve a jelenleg akadozó idegenforrás elérés. Aki fiatalítani tudja flottáját, lépéselőnybe fog kerülni az újjászerveződő belföldi piacon, elérhető távolságba kerül a nemzetközi szolgáltató piac.

C. ÜRES FUTÁSTELJESÍTMÉNY CSÖKKENÉSE

A dolgozatban korábban tárgyalt költségszerkezet alakulása során beláttuk, hogy jelentős költségnövekedés várható a használatarányos útdíj esetén. Ennek csökkentésére az egyik leghatékonyabb eszköz a minél magasabb arányban fizetett futott kilométerek arányának növelése. Ahhoz, hogy bevételt tudjunk maximalizálni adott távon, a lehető legkevesebb üres járatra kell optimalizálni. A mai piacon megfigyelhető pozitív trend ebben az irányban, azonban az európai átlaghoz képest még mindig magas a hazai üres/rakott kilométerek aránya [Gecse, 2013]. Ennek egyik oka a magas fokú bizalmatlanság. Megoldásként az elektronikus értékesítési terek, elektronikus fuvarbörzék (*freight exchange*) elterjedése jelenthet. Az új trendek (csökkenő szállítási mennyiség, rugalmasabb reagálási idő, növekvő szállítási gyakoriság, JIT –just in time- rendszer, standardizált kapacitások) lehetővé teszik az online fuvarszervezést [Koncz, 2012]. A költség szerkezet változása arra ösztönzi majd a vállalatokat, hogy növeljék a rakott kilométerek arányát, partnereik számát növeljék, kooperáljanak egymással és a vállalatokkal.

D. NÖVEKEDNI FOG A PIACI KONCENTRÁCIÓ-OPTIMÁLIS ÜZEMMÉRET

Amennyiben a fent kifejtett trendeket és lehetőségeket összesítjük, látni kell, hogy a számosságban igen magas kisvállalkozások, akik elsődlegesen csak fuvarozást, semmilyen hozzáadott értékű szolgáltatást nem nyújtanak, alacsony számú, de magas életkorú eszközparkkal dolgoznak nagyon nehéz helyzetbe fognak kerülni.

A megnövekedett finanszírozási igény, a beruházási kényszer, az alacsony profitráta sok esetben a vállalkozás folytatásának megkérdőjelezéséhez fog vezetni. Ha tovább gondoljuk azt a tényt, hogy ezek a vállalkozások a '90-es évek elején alakultak [Gecse, 2013], be kell látni, hogy a cégek rövid időn belül öröklési kérdés elé kerülnek [PwC-t idézi mlbkt.hu, 2013]. Ezek a cégek azonban ilyen formában nem kecsegtetők. Jelentős tőke és szakmai ismeret kell ahhoz, hogy ezek a vállalkozások tovább élhessenek.

Két megoldási utat látok.

- Az egyik, hogy egy kedvezőbb finanszírozási környezetben a felvásárlások elindulnak és piaci koncentráció jegyében professzionális vállalatok tovább növelik részesedésüket a piacon. Jelenleg sem a finanszírozási, sem a piaci környezet, sem az elérhető profit nem ösztönzi arra a szereplőket, hogy logikus lépés legyen belföldi mikro fuvarozó vállalatokat felvásárolni [portfolió, 2012].
- A másik racionális lépés, hogy a piaci törvényszerűség szerint a tőkeerősebb cégek árversenyben próbálnak meg piacot szerezni, majd egy konszolidációs időszak után [Karmos, 2013] amikor az elérhető profit, és a környezet engedi jelentős kapacitást fejlesztenek. Piac szerkezeti szempontból a koncentráció növekedésével a verseny intenzitásának csökkenésével lehet számolni.

E. SZOLGÁLTATÁS EXPORT IRÁNYÁBA ELMOZDULÁS

Magyarországon, a közúton mozgatott áruk 82% belföldön mozgatták, azonban a belföldi áru tömege 13%-al csökken [ksh.hu, 2012a]. Ahhoz, hogy hosszútávon fenntartható üzleti modellt lehessen építeni érdemes elgondolkozni a tágabb Európai piacon is. A hazai gépjármű vezetők bére alacsonyabb, mint nyugat-európai kollégáiké [Szécsi et al, 2013], ami azért nagyon fontos, mert a dolgozat korábbi részében meghatározott költségszerkezet egyik legfontosabb eleme a bér. Ahhoz, hogy ezt az előnyt ki lehessen használni érdemes egyfajta szolgáltatás exportban gondolkodni és kihasználni azt.

Amennyiben a beruházások megvalósulnak, hiszen a hazai piacon is csökkenteni kell a károsanyag kibocsátást, hatékonyabb eszközökkel kell fuvarozni, hiszen a gazdasági racionalitás azt követeli meg, akkor érdemes elgondolkozni a külföldi, EU-n belüli, vagy kabotázs jellegű fuvarozásban.

A legfontosabb versenyelőny itt az imént kihangsúlyozott bér. Amennyiben lehet találni olyan jól képzett kamionsofőrt, aki hosszútávon vállalja a hazai béren felüli részért, de a nyugati pilótáknál alacsonyabb áron, hogy szolgáltató, a külföldi országokban érdemes elgondolkozni a nemzetköziesedés irányán. Ez a trend a hazai piacra is hatással van és lehet. Itthon is kellenek megbízható jó minőségben, az árutulajdonosoknak megfelelő szinten szolgáltató vállalkozásokra, akik versenyeznek egymással a fogyasztókért. Be kell azonban látni, hogy a piaci koncentráció, a magasabb elvárt hozam, hosszútávon hatással kell, hogy legyen a hazai fuvardíjakra, várható nyereségre.

Másik oldalról a szolgáltatás export pozitív oldala lehet az itthon megjelenő nagyobb igény horizontális vagy vertikális kapcsolódó szolgáltatás irányában. A kedvező elhelyezkedés miatt, átrakó pontok létesülhetnek [LEF, 2010], kialakulhat nagyobb hozzáadott értéket generáló hazai piaci kapcsolatokkal is rendelkező logisztikai központok. Más oldalról, a jelentős tranzit forgalom megfelelő ár/érték arányban jelentős szolgáltatás igényt (szerviz, kamionmosó, étkezési lehetőség, őrzött parkoló) jelenthet Magyarországon. A hazai vállalkozások, akiknek tapasztalata van abban, milyen igények merülnek fel szállítás közben képesek lehetnek ezeket a lehetőségeket megragadni. Nem szabad hátráltató tényezőként a tökeszegénységről itt sem megfeledkezni. Annak veszélye, hogy nyugati szolgáltatók nagymértékben belépnének a hazai piacra nem jelentős, az alacsony ár, az intenzív verseny miatt [Szécsi et al, 2013]

V. ÖSSZEFOGLALÁS

A dolgozat elején a fogalmi keretek meghatározása után arra vállalkoztam, hogy általánosan bemutatom a hazai áruszállítás piacát, legfőbb trendjeit, és kihívásait. Tovább lépve a közúti áruszállítás szerepét vizsgáltam a teljes piac, valamint az európai trendek tükrében és bebizonyítottam, hogy a leggyakrabban használt áruszállítási eszköz hazánkban messze a közúti áruszállítási szegmens. Bemutattam a közúti áruszállítási piac kihívásait, jellemzőit, méretét. Eggyel tovább lépve a költség alapon a legfontosabb beszállítói iparágakat vizsgáltam meg, úgy, mint üzemanyag, eszközök valamint a pályahasználati díj. Arra jutottam, hogy a jelenleg készülő szabályozási környezetváltozásnak köszönhetően a pályahasználati díj fontossága fel fog értékelődni 0,6 Ft/km-ről, várhatóan 85,34 Ft/km-re emelkedik, ami önmagában a dolgozat feszültségét okozza.

Miután megállapítottam a kulcstényezőt, arra a kérdésre kerestem a választ, kik azok az érintettek, akiknek szembesülniük kell a használatarányos útdíj hatásaival. Ezek alapján három érintettet határoztam meg, állam, fogyasztó valamint fuvarozó (belföldi és nemzetközi forgalomban résztvevő). Az egyes érintett bemutatása során egyaránt megállapítottam pozitív, illetve negatív hatásokat, összességében azonban azt láttam, hogy a hazai fuvarozói piac belföldi szereplői leginkább veszélyeztetettek. Elméleti háttérrel felállítva a vállalatokat erőforrásaik, képességeik mentén határoztam meg. Arra a következtetésre jutottam, hogy hosszútávon fenntartható sikeres stratégiát, csak erőforrásokra, képességekre alapozva lehet kialakítani. A gondolatmenten tovább haladva, ezek alapján összegyűjtöttem hat olyan sarkalatos pontot, amelyre érdemes odafigyelni egy fuvarozónak, hogy minél kedvezőbben tudja az újkihívásokkal megbirkózni.

Ezek alapján fontos a hatékonyság növelés, a komplex szolgáltatások növelése, a piaci koncentráció kezelése, az üres futás teljesítmények minimalizálása, a szolgáltatás exporton való elgondolkodás. Ezek olyan lehetőségek, melyeket a vállalatok saját stratégiájuk szerint, felhasználva növelik annak esélyét, hogy fenntarthassák üzletmenetüket, sikeresen versenyezzenek adott szegmensben. Önmagában egyik javaslat sem garantálja a sikert, sőt összességében sem szavatolható, de a dolgozat alapján olyan faktorok ezek, amelyek a szektor kihívásaira, így a vállalkozás lehetőségeire épít.

HIVATKOZÁSOK

autópálya [2010]: Átlagos napi forgalmi változás az ÁAK Zrt. gyorsforgalmi úthálózatán jármű/nap

<http://www.autopalya.hu/Halozat/Statistikak/Atlagos-napi-forgalom-az-AAK-altal-kezelt-uthalozaton-2007-2009.JPG>

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

Bakonyi Z.-Drabant G. [2012]: Miként lehet versenyképesebb a vasúti áruszállítás, Tudományos Diákköri Konferencia dolgozat, Budapesti Corvinus Egyetem

Barney, Jay B. [1991]: Firm resources and sustained competitive advantage. Journal of Management Vol. 17, No. 1, pp. 99-120.

Bíró K. A. [2011]: Magyarország vasúti-közúti intermodális szállítás értékelése-2011 MLSZKSZ belső munkaanyag, 2011

Chikán A.-Demeter K. [1999]: Értékteremtőfolyamatok menedzsmentje Aula Kiadó Budapest, p. 1-153

Demeter K. Gelei A.- Jenei I.-Nagy J. [2008]: Tevékenységmenedzsment Aula kiadó Kft. Budapest

epa.gov [2013]: European road transport emission trends linked to policy developments

<http://www.epa.gov/ttnchie1/conference/ei18/session6/vstreng.pdf>

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

epp.eurostat [2013]: Eurostat adatok

epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/RIO-20/EN/RIO-20-EN.PPT

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

figyelő.hu [2013]: <http://fn.hir24.hu/gazdasag/2013/01/22/talan-mar-nem-csokken-tovabb-a-vallalati-hitelezes/?action=PrintPage>

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

Gecse G. [2013]: Interjú a hazai közúti áruszállítás jövőjéről Mellékelten csatolva

Gelei A. [2006]: A beszállító-típusok és azok alapvető kompetenciái a hazai autóiipari ellátási láncban, Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástani Doktori Iskola, Ph.D. értekezés, Logisztika és Ellátási Lánc Menedzsment Tanszék, 2006 december

http://phd.lib.uni-corvinus.hu/10/1/gelei_andrea.pdf

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

Grant, Robert M. [1991]: The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation, California Management Review, pp. 114-135.

GKI [2010a]. Bank D. (szerk.): A magyarországi szállítási, szállítmányozási és logisztikai piac elemzése.

http://www.gki.hu/sites/default/files/users/Szenczy_Daniel/GVH_szall_honlap.pdf

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

Halászné Sipos E. [1998]. Logisztika-szolgáltatások, versenyképesség. Magyar Világ Kiadó, Budapest.

hvg.hu [2012]: E-útdíj: Fölösleges lefedni 8000 kilométert az útdíj rendszerrel

http://hvg.hu/gazdasag/20120704_e_utdij_FairTransfer

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

Karmos G. [2013]: Interjú a hazai közúti áruszállítás jövőjéről Mellékelten csatolva

Koncz M. [2012]: Az elektronikus fuvarbörzék szolgáltatás modelljének vizsgálata-Timocom esettanulmány, Szakdolgozat Budapesti Corvinus Egyetem, Logisztika és Ellátás Lánc Menedzsment Tanszék, Szakszeminárium vezető: Dr. Gelei Andrea

kormany.hu [2011]: Fontosabb változások 2011. január 1-jétől

<http://www.kormany.hu/hu/gyik/fontosabb-valtozasok-2011-januar-1-jetol>

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

ksh.hu [2009]: Az árutonna-kilométer fogalom meghatározása.

http://portal.ksh.hu/pls/ksh/ksh_web.meta.objektum?p_lang=HU&p_menu_id=220&p_ot_id=200&p_obj_id=4857&p_session_id=38155137

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

ksh.hu, [2012a]: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/jelszall/jelszall11.pdf>

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

ksh.hu [2012b]:http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_odmv003.html

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

ksh.hu [2013a]: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_ode004.html#

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

ksh.hu [2013b]:http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_odme001.html

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

LEF [2010]. Logisztikai Egyeztető Fórum – Logisztikai Körkép 2010. Kiadvány. Magyar Logisztikai, Készletezési és Beszerzési Társaság.

http://mlbkt.hu/downloads/lef_workshop_osszefoglalo.pdf

Letöltve: 2011. december 3. 16:58

levego.hu [2012]: Útdíjat minden úton szedni kell!

http://levego.hu/hirek/2012/07/utdijat_minden_uton_szedni_kell

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

logisztika.com [2012]: Milyen hatással lesz a szakmára a használatarányos útdíj bevezetése?

<http://www.logisztika.com/tovabbi-hirek/milyen-hatassal-lesz-a-szakmara-a-hasznalataranyos-utdij-bevezetese>

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

magyarközlöny [2012]: Magyar Közlöny-Magyarország Hivatalos lapja, 120. szám, 2012. szeptember 14. (1361/2012 kormány határozat IX. 14 szám)

Letöltve: 2011. december 3. 16:58

mlbkt.hu [2013]: Alábecsült családi vállalkozások,

<http://mlbkt.hu/2013/02/alabecsult-csaladi-vallalkozasok/>

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

Peteraf, M. A. [1993]: The cornerstones of competitive advantage; Strategic Management Journal, Vol. 14, No. 3, pp. 179 – 191

portfolió [2012]: http://www.portfolio.hu/vallalatok/szarnyra_kapott_az_m_a-piac.177538.html

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

Rumelt, R. P. [1984]: Towards a strategic theory of the firm; in: Lamb, R.B. (ed.): Competitive Strategic Management, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New York, pp. 556 - 570

Szécsi G. et al [2013]: A hazai fuvarozók helyzete és kilátásai Európában- Logisztikai Híradó 2013/1

Teece, D. J. – Pisano, G. – Shuen, A. [1997]: Dynamic capabilities and strategic management; Strategic Management Journal, Vol. 18, No. 7, pp. 509 – 533

Szegedi Z. – Prezenszki J. [2005]: Logisztika-Menedzsment. Kossuth Kiadó, Budapest.

Zöld Könyv [2009]: A magyar útdíjpolitika tézisei és szakmai alapelvei, A KHEM részére összeállította: Díjstratégiai iroda, 2009. szeptember

<http://kkk.gov.hu/servlet/download?type=file&id=1105>

Letöltve: 2013. március 20. 10:00

MELLÉKLET

**Interjú Gecse Gergely Budapesti Corvinus Egyetem Logisztika és
Ellátásláncmenedzsment Phd.**

2012. március 10. 17:30

Igazából olyan, hogy optimális útdíj nagyság szerintem nincsen, hiszen nagyon sok mindent figyelembe kell venni. Ezt egy kormányhatározat szabályozza. Az 1361/2012-es kormányrendelet (a www.njt.hu oldalról elérhető, egyéként a közlönyben 2012.09.14. számában jelent meg) számol be erről. Ezt kezdték letárgyalni a minisztériumban, hiszen az EU-val is mindent meg kell vitatni. Az optimális ár meghatározása minden szereplő számára máshol van. Nézzük meg például, hogy a környezetvédők azt állítják, hogy a jelenleg meghatározott díj kevés, mert az exetnáliát költségeket nem tartalmazza. Ha a fuvarozókat kérdezed, akkor ők azt fogják mondani, hogy ők már most eleget fizetnek, hivatkoznak jövedéki adóra (ez nagyságrendileg 500 milliárd Forint felett van) , ÁFA-ra, gépjárműadóra, iparűzési adóra, sofőrök utáni járulékokra. Az állami szemszög egyértelműen abból a trendből született, hogy az EU erovignette irányelve szerint, van korlátozás, mely szerint amennyiben időarányos mérésre van csak lehetőség, akkor maximum a matrica ára 11/nap. Az állam azt látta, hogy a környező országok bevezették és hatékony működés mellett többletbevételre lehet szert tenni. A kormányzaton belül is ütköznek érdekek. Az egyik oldalon az NGM (költségvetésért felelős szervezet), aki gyakorlatilag egy bevétel növekedést akar, ami költségvetési egyensúly javuláshoz vezet. A bevételek a tervek szerint szektoron belül maradnának, az autópályák PPP konstrukciós díjterheit (M5/M6-os autópálya 2030 ig 120-120 milliárd Forint évente) csökkentené a Széll Kálmán tervnek megfelelően. A másik oldalon a közlekedési szempontból elsősorban az a cél, hogy Magyarország közúthálózat (31-32 ezer kilométerre tehető) ami ma borzalmas állapotba van, forrást teremtsen (újraburkolás, pályaszerkezet csere, vízelvezető javítás).

A rendszer bevezetésénél, fontos szempont volt a minél kisebb ellenállás. A rendszer képes lenne buszok, vagy akár személyautók kezelésére is, de politikai döntés volt azok kihagyása. A másik fontos tényező volt még, az inflációs hatás minél alacsonyabb tartása. Az NGM számításai szerint ez 1-2 tized százalék lehet.

A közúti fuvarozók piac szerkezete a fejlett országok többségében általában kínálati piacot mutat, nagyon kicsi koncentrációval, nagyon sok szereplővel, viszonylagosan alacsony belépési korláttal. Magyarországon a '80-as évekig egy monopol/duopol szerkezet (Volán

Tefu, Hungarocamion) volt, ezen a GMK rendszer engedélyezése sokat lazított, de a rendszer változást rengeteg egyéni vállalkozás megalakulása jellemezte. A mi esetünkben ez annyit jelent, hogy nem biztos, hogy érdekérvényesíteni tudják az áremeléseket. Az árutulajdonosok diktálnak most is, ezért elindult az önköltség alatti fuvarvállalás, az adósságfelhalmozás, majd bedőlés. Mindezek miatt én nem látok arra esélyt, hogy át tudják hárítani a költségeket. A használatarányos útdíj bevezetésének további hatása lesz még áruk árában történő emelkedés. Látni kell azonban, hogy nem ugyanolyan mértékben fogjuk ezt tapasztalni (az olcsó nagy térfogatú áruk árában jobban fog látszódni –sóder, homok, téglá- mint a kicsi de drága termékek –gyógyszer, gépjármű alkatrész-). A vállalkozások költség szerkezetét tekintve úgy tevődik össze, hogy 33-35% üzemanyag (import), 20% személyi jellegű (belföldi), 10% infrastruktúra használat (belföldi), 35% egyéb (gép, alkatrész, abroncs, kommunikációs – importhoz kötött-).

Magyarországon a nyugat-európai arányokhoz viszonyítva az üres futások mennyisége magas. Ezen a használatarányos útdíj bevezetése pozitív irányba mindenképpen változtatni fog, a vállalatok fuvaroptimalizálásra fognak koncentrálni –minél magasabb rakott kilométerek aránya- valószínűleg jobban el fog terjedni az járműkövetés, járatoptimalizáló szoftverek használata, az elektromos árubörzéket használók aránya nőni fog.

Látni kell azonban, hogy a szétszórt piacon az együttműködés, bizalom hiánya igen jelentős. Elvileg semmi sem akadályozza, hogy akár 100 egyéni vállalkozás összeálljon és együtt szerezzen be üzemanyagot, alkatrészt, vagy akár a munkamegosztás hatékonyabb kooperálással javítható lenne, de nem jellemző a piacra. Magyarországon közúti fuvarozó cég 22.000 darab társaság van. A fuvardíjak a hazai piacon elképesztően alacsonyak, az alacsony komplexitás miatt könnyű a pótolhatóság, így az alkuerő is alacsony.

A kormányzat hivatalos álláspontja szerint tartható 2013 július 1. bevezetés. Amennyiben azonban technológiai átfutási időket nézünk, akkor nagyon nehezen tartható ez az időpont. A két technológia (kapus rendszer –osztrákoknál működik valamint a GPS-német piacon működik) kiépítése közötti különbség időben és pénzben is mérhető, de a rendszer kiépítésekor a fenntartási költséggel is számolni kell. Ezek alapján a GPS alapú rendszer drága fenntartású, de könnyen bővíthető és gyorsan kiépíthető. A kapus rendszer lassan kiépíthető, lassú kiépítéssel számolható, de olcsón építhető. A beszédhető bevételeket illetően azonban biztosan látni kell, hogy a 150 milliárdos bevétel az első években biztosan nem tartható, az egy nagyon optimista becslés.

A nemzetközi forgalmat illetően, attól függ, hogy kikerül-e minket az áruforgalom, hogy mi éri meg jobban a szállítványozóknak. Ha összeadjuk, az eltöltött időt, a felmerülő költséget, a Vám határtok számát, akkor fognak döntést hozni. Elméleti kerülő utak léteznek, és nem csak az útdíj mértéke számít egyedül. Magyarország sok szempontból pozitívan áll a versenybe. Az eddigiekkel szemben előre lépés lehet, hogy mondjuk egy Kassa-Pozsony fuvarát a szlovák fuvarozó ha Magyarországon keresztül teszi meg –mint eddig-, akkor legalább a megtételével arányos díjat fizeti érte.

A bevezetés hatását vizsgálva látni kell, hogy az előregedett gépjárműpark, hanem az alultőkésített vállalkozások egyaránt meg fogják sínyleni a bevezetést. Azok a cégek, akik csak a fuvarozás tekintik egyetlen szolgáltatásnak könnyen helyettesíthetők, hozzáadott értékük nagyon alacsony. Egyik kitörési pont a nagyobb hozzáadott érték termelése, amely ugye a legtöbb esetben útdíj teher menetes szolgáltatás. A másik lehetőség a méretgazdaságosság elérése, aki ezeket a lépéseket nem tudja meglépni sajnos áldozatául eshet a használatarányos útdíjnak. Az, hogy pontosan mi fog lezajlani a piacon azt nem látjuk pontosan, hosszútávon azonban áremelkedéssel kell számolni.

Kitörési pont lehet még a külföldi szolgáltatás növelése. A korábbi negatív hangulattal ellentétben látni kell, hogy a piac nyitott, versenyző elvileg ki mehet a magyar fuvarozó külföldre. Látni kell, hogy a jóval kisebb személyi jellegű költségek miatt, igen versenyképesek a hazai fuvarozók. Az EU-n belül teljesen nyílt a verseny a hazai piacra azonban a külföldi fuvarozók kabotázs fuvarokat nem éri meg teljesíteni, hiszen az árak jóval alacsonyabbak, mint a saját piacán. Az állam adhat minimális (10%-os) kedvezményt a hazai fuvarozóknak.

Karmos Gábor a Magyar Közúti Áru fuvarozók Egyesületének (MKFE) titkára

2013. március 12. 10:00

Magyarország 5 komoly célt tűzött ki maga elé a használatarányos útdíjjal kapcsolatban:

- kiépítési költségét 42 milliárd Ft-al számolták
- a Szél Kálmán terv 2.0 keretén belül 150 milliárd Ft-os államháztartási bevétellel számolnak
- bevezetési határideje 2013. július 1.
- minden EU előírásnak (Eurovignette, interoperabilitás, ellenőrizhetőség, egyenlő feltételek)
- a fuvarozók ne legyenek elégedetlenek (politikai cél)

A magam részéről az öt cél külön-külön mindegyik érthető, és megérthető, szakmailag fontos kitétel, de azt látom, hogy ez az öt feltétel egyszerre nem megvalósulni. Ha tovább gondolkodunk a ráfordítás-minőség-feladat hármában akkor látni kell, hogy egyszerre két láb teljesülhet biztonsággal, valahol kompromisszumot kell kötni. Ha jól számolom akkor 110 nap van még július 1-ig. Azt gondolom, az idő rövideje miatt nagyon nehéz lesz tartani az eredeti ütemtervet.

Látni kell azt is, hogy a statisztikák is ezt támasztják alá. Nem volt olyan ország, ami időre be tudta volna vezetni a használatarányos útdíjat, még Németország sem. A szlovákoknál a mai napig nem működik úgy, ahogy eredetileg tervezték, a franciáknál a minap jelentették be, hogy az ökotax-ot elhalasztják három hónappal.

Nálunk a bevezetés sorrendjével és a megteremtett jogi környezettel van probléma, és ez egyáltalán nem örömteli. A szabályozó először keretfeltételeket szab meg (jogi biztonságot), majd közbeszerzést ír ki, végül kiépíti a szolgáltatást. Nálunk ennek szövevényes, kusza sorrendje alakult ki. Számítalan információ nem áll rendelkezésünkre. Azt, hogy elsődlegesen 6318 km akarják bevezetni az használatarányos útdíjrendszert egy parlamenti interpretációból tudjuk. A jelenlegi szituáció kezelhetetlen. A másik hatalmas feladat a szabályozás terén, hogy ellenőrizni lehessen olcsón és hatékonyan a rendszert. Jelenleg nem tudjuk, hogy csak az egy számjegyű utak, vagy két, három számjegyű utak is beletartoznak majd a díjszedésbe, esetleg az autópálya felhajtók? A fizetést illetően lehet pre vagy post pay rendszerben egyaránt gondolkodni. Semmit nem tudunk, arról mit várhatunk itthon, március 15. a következő dátum a használatarányos útdíj törvény megjelenésére, utána hátha választ kaphatunk kérdéseinkre.

Gondoljunk bele számos fuvarozó év elején megkötö éves keretszerződését, melybe néhány helyen beleírták, hogy július 1-én lehet módosítás, de vannak helyek ahol ezzel egyáltalán nem kalkuláltak. Ma Magyarországon nagyságrendileg 15.000 fuvarozó végez mindennapos munkát, ezek nagy része nem látja tisztán, hogyan fog változni a környezet 110 nap múlva, hiszen egyáltalán nincsenek releváns információk.

A másik fontos hiányosság az infrastruktúra. Németországban a Toll-Collect rendszerben van olyan lehetőség, hogy aki nem gyakran használja rendszert, az egy előre megadott útvonalra kiválthatja OBU (fedélzeti egység) vásárlása nélkül az elektronikusan számolt útdíjat. Nálunk is lesz ilyen? Nem tudom elképzelni, hogy a röszkei határon bolgár, román, török kamionosoknak lenne elég parkoló, és kellő számú telepített egység egy ilyen tranzakcióhoz, vagy azt meglehessen építeni 110 nap alatt. A másik érdekes ötlet, mert csak ötlet szinten hallunk ilyeneket, az hogy otthonról tudja a vállalkozás intézni az e-útdíj ügyeket. A

vállalkozók nagy többsége nem ért, a számítógéphez, vagy ha igen akkor hogyan képzelhető el, hogy mondjuk egy bútoráruházzal kiszállításhoz szakosodott cég, ahol nincs két ugyanolyan fuvar, egy saját autóval majd tudja ezt a volán mellől kezelni.

Hogy a fuvarozókat hogyan érinti mindez? A bizonytalanság senkinek sem jó. 2008 óta belföldön egy erősen szűkülő piacról beszélhetünk. Árutonnan kilométerre vetítve 30%-os visszaesés tapasztalható a válság óta, nemcsoda tehát, ha a vállalkozók 10%-a visszaadta engedélyeit, ez mintegy 3%-os kapacitás csökkenést is jelent. De nemcsak a szűkülő piac kártékony ebben a kérdésben. Az autók életkora belföldi fuvarozók esetén kifejezetten koros. A vállalkozásoknak nincs elég tőkéje kicserélni azt. A másik nagyon nagy probléma, hogy a ma nem ritka a 60-90 napra kifizetett számlák. Annak a finanszírozási igénye, ha az úthasználati díjat megnöveljük extra likviditási igényt fog ráterhelni a fuvarozó vállalatokra, amik amúgy is tőke szegények. Ezért mi erős piaci átrendeződéssel számolunk. A kormány nem nagyon mondja, mert nem népszerű, de biztosan sokan lesznek olyanok, akik visszaadják majd az engedélyüket. Fel fog gyorsulni a piaci koncentráció. Forgó eszköz hitelek tudnának segíteni a legkisebb vállalkozásokon, de azt a bankok meg nagyon nehezen adnak. A Széchenyi kártya, vagy más állami konstrukció segíthet ennek áthidalásában. A piacon is vannak ilyen megoldások (Shell, DKV, MOL kártyák), amelyek 1-2 hétre kifizetik a pályadíjat, de ezek a szolgáltatások drágák, az egy autós vállalkozók nem tudják kitermelni a díjaikat.

Megoldás lehet, a nemzetközi forgalomba minél magas intenzitással történő belépés. A Waberer's árbevételének 70-80% EU-n belüli szolgáltatás exportból (úgynevezett cross trade) keletkezik. De nem csak ők, akik felismerték a piacok kinyílását. A hazai felségjelzésű kamionok éves szinten az össz árutonnakilométer 40%-át külföldön teljesítik. Ennek egyik legfontosabb indoka, hogy a sofőrök hajlandóak 6/7 hétre beülni egy kamionba és nyugat-európai kollégáiknál olcsóbban teljesíteni fuvarfeladatokat. A 2004-es csatlakozás után a lengyelek, csehek, magyarok jelentős kapacitásokat építettek erre a modellre. Azok a vállalkozások, akiknek a nyugati fuvarozás természetes magától értetődőnek veszik a hazai szabályozás alkalmazkodását. Ennek eredményeként ellátási zavar nem fog kialakulni, áru nem fog a helyén maradni, de a kezdeti várható árháború után egy komolyabb áremelkedéssel kell számolni a hazai árutulajdonosoknak. A piacról várhatóan kilépnek azok az extra alacsony költséggel dolgozó kollégák, akik önköltség környékén fuvaroznak, utat és kapacitást engedve a komolyabb logisztikai szolgáltatóknak, akik a vevői igényeknek megfelelően építik üzletüket.