

Pannon Egyetem
Gazdaságtudományi Kar
Vezetés és szervezés mesterszak

Diplomadolgozat

A Gartner Intertrans Hungária Kft. nemzetközi fuvarszervezési
részlegénél a megbízások számának növelése

Hegedüs Éva

Témavezető: Pató Gáborné Dr. Szűcs Beáta

2014



PANNON EGYETEM
Menedzsment Intézet
8201 Veszprém, Egyetem u. 10. Pf. 158.
Dr. Szabó Lajos intézeti igazgató
Tel.: (88) 624-215 Fax: (88) 624-524

Hegedüs Éva

Közgazdász jelölt „vezetés és szervezés” mesterszakon

diplomadolgozat feladatkiírása 2014.- 2015.-ös tanév

A Gartner Intertrans Hungaria Kft. nemzetközi fuvarszervezési részlegénél a megbízások számának növelése

Feladat:

- Tanulmányozza a logisztikával és az ellátási lánc menedzsmenttel kapcsolatos hazai és idegen nyelvű forrásokat!
- Mutassa be a szállítmányozási fogalmakat és a szállítási módokat!
- Ismertesse a szállítmányozásra vonatkozó nemzetközi és hazai jogszabályokat!
- Mutassa be a Gartner Intertrans Hungaria Kft. történetét, valamint a nemzetközi fuvarszervezési részleget!
- Készítsen kutatást, mely során felméri a versenytársakat, illetve azok alapján készítsen egy általános jellemzést róluk! Ismertesse, hogy a cég számára miért okoz problémát a kevés megbízó száma!
- Értékelje a kapott eredményeket, és tegyen jobbító javaslatokat, majd vizsgálja meg műszaki, gazdasági és szervezés-vezetési szempontból!

Teljesítés helye: Gartner Intertrans Hungaria Kft. 8900 Zalaegerszeg, Speditőr út 1.

Külső konzulens: Leimeiszter Anita, nemzetközi fuvarszervező

Tanszéki témavezető: Pató Gáborné Dr. Szűcs Beáta, egyetemi docens

Dr. Szabó Lajos
szakvezető

A diplomadolgozati feladatok teljesítését igazolom:

Pató Gáborné Dr. Szűcs Beáta
egyetemi témavezető

Érkezett

Nyomtatott	
Elektronikus	

Pannon Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Eredetiségi nyilatkozat a diplomadolgozatról

Hallgató adatai											
Név, Neptun-kód	Hegedüs Éva					M	8	0	7	R	W
Elérhetőség	Telefonszám: 06-30-575-5818										
	e-mail cím: hegedus.eva88@gmail.com										
Levelezési cím(ir. sz., város) (utca, házszám stb.)	8	8	0	0	Nagykanizsa						
	Corvin utca 12/C										
Kar (rövidítve), szak	G	T	K	Vezetés és szervezés							

Diplomadolgozat adatai									
Diplomadolgozat címe	A Gartner Intertrans Hungária Kft. nemzetközi fuvarszervezési részlegénél a megbízások számának növelése								
Diplomadolgozat címe angolul	The increase of the number of orders at the international freight department of Gartner Intertrans Hungaria Ltd								
Diplomaszeminárium-vezető	Pató Gáborné Dr. Szűcs Beáta								
Beadási határidő	2	0	1	4	1	1	2	8	Oldalszám összesen 119

Alulírott Hegedüs Éva nyilatkozom, hogy a csatoltan beadott diplomadolgozat teljes egészében a saját munkám. A felhasznált forrásokat az irodalomjegyzékben feltüntettem, a rájuk vonatkozó, szabályszerű hivatkozásokat a szövegben megtettem. A dolgozat más szakon vagy intézményben sem a saját nevemben, sem máséban nem került beadásra. Tudatában vagyok annak, hogy plágium (más munkájának sajátomként történő feltüntetése) esetén a dolgozat érvénytelen, ezért elutasításra kerül.

.....
(aláírás)

Köszönetnyilvánítás

Hálás vagyok témavezetőmnek, Pató Gáborné Dr. Szűcs Beáta Tanárnőnek, aki sokat segített a diplomadolgozatom elkészítésében. Sok hasznos információt, ötletet, észrevételt és szakmai segítséget kaptam Tőle.

Köszönettel tartozom külső konzulensemnek, Leimeiszter Anitának, aki megmutatta nekem a fuvarozás, szállítmányozás „világát”. Sokat tanultam tőle a gyakorlatom során. Ezen kívül köszönöm a Gartner Intertrans Hungária Kft. dolgozóinak, hogy segítettek és megosztották velem a tapasztalataikat.

Köszönöm Tanárainak, akiktől útmutatást és segítséget kaptam, illetve hozzájárultak diplomadolgozatom elkészítéséhez.

Hálás szívvel köszönöm szüleimnek és barátaimnak a támogatásukat és biztatásukat, amikor úgy éreztem, hogy elfogyott az erőm. Hittek bennem és elviseltek a kritikus pillanatokban.

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	1
2. Szakirodalom feldolgozás	2
2.1 Az ellátási lánc és a logisztika kapcsolata	2
2.2 Alapfogalmak	5
2.2.1 Szállítványozási és fuvarozási alapfogalmak	5
2.2.2 Szállítási feladatok elvégzéséhez kapcsolódó fogalmak	7
2.3 A fuvarozás és a szállítványozás jellemzői	10
2.3.1 Általános jellemzők	10
2.3.2 Áruszállítási rendszerek és szállítványozási csoportosítások	12
2.3.3 Szállítási módok	14
2.3.3.1 Hagyományos szállítás	14
2.3.3.2 Kombinált szállítványozás	18
2.3.4 Belföldi és nemzetközi szállítványozó vállalatok	20
2.4 A fuvarozásra és a szállítványozásra vonatkozó jogszabályok	21
2.4.1 Az Európai Unió közlekedéspolitikája	21
2.4.2 Nemzetközi szabályok	23
2.4.2.1 Fehér Könyv	24
2.4.2.2 Incoterms	25
2.4.2.3 CMR	27
2.4.2.4 TIR	28
2.4.3 Magyarország közlekedéspolitikája és jogszabályai	29
2.4.3.1 Polgári Törvénykönyv és az útdíj törvény	30
2.5 A fuvarbörzék és a szállítási költségek	31
2.5.1 A fuvarbörzék	31
2.5.2 A szállítási díjak és költségek	36
2.6 A szállítványozás piaca	38
3. Kutatási terv	41
3.1 Problémafelvetés és kutatási cél	41
3.2 Kutatási kérdés	42
3.3 Feltételezések	42
3.4 Kutatási modell	43
3.5 Konceptualizáció és operacionalizáció	43
4. Módszertan	45

5. Gartner Intertrans Hungária Kft.	47
5.1 Vállalat bemutatása	47
5.2 SWOT analízis	50
6. Primer kutatás eredményei	52
6.1 A vállalatok általános ismérvei	52
6.2 A vállalatok megbízásainak jellemzői	55
6.3 A fuvarozás jellemzői	58
6.4 A vállalatok gazdasági jellemzői	62
6.5 A kérdőíves felmérés összegzése	64
7. Feltételezések vizsgálata	65
8. Javaslatok	77
9. Összefoglalás	83
10. Felhasznált irodalom	84
10.1 Magyar nyelvű források	84
10.2 Idegen nyelvű források	88
10.3 Egyéb felhasznált források	90
11. Konzultációs lapok	94
12. Függelékek jegyzéke	95
13. Mellékletek jegyzéke	106

Kivonat

A diplomadolgozatom témája a fuvarozás, szállítmányozás. Az áruk eljuttatása egyik helyről a másikra jelentős szervezési feladatot igényel, amelyet fuvarozó, szállítmányozó vállalatok végeznek. Ezen cégeknél a fuvarszervezők feladata a gépjárművekre munkákat találni, amelyben segítségükre vannak a kiépített kapcsolatok vagy a fuvarbörzék. Az elvállalt munkák után kapják a megbízóktól a díjat, amely a vállalat számára a bevételt jelenti. Ezért tartottam fontosnak megvizsgálni a megbízások számának befolyásoló tényezőit.

A szekunder kutatás során megismertem a logisztikát, azon belül a közúti fuvarozás, szállítmányozás világát. A primer vizsgálat során feltérképeztem a magyarországi fuvarozó és szállítmányozó vállalatokat. Kérdőív segítségével 17 kérdést fogalmaztam meg, amely alapján megismertem a Gartner Intertrans Hungária Kft. versenytársait. Általános képet kaptam a hazai fuvarozó és szállítmányozó vállalatokról, amelyből a mintára következtetést tudtam levonni.

A szekunder és a primer kutatásom során összegyűjtött adatok, információk alapján olyan javaslatokat fogalmaztam meg, amelyek segítségével könnyebben juthat munkához a vizsgált vállalat. Ezáltal időt tudnak megtakarítani és ebből kifolyólag újabb munkákat tudnak elvállalni, amely a bevétel növekedését is eredményezheti.

Kulcsszavak: logisztika, szállítmányozás, közúti fuvarozás, munkalehetőség, megbízások száma

Abstract

The theme of my thesis is the transportation and shipping. The transportation of goods from one place to another, requires essential organizational task, which are carried out by the carriers and freight companies. The task of forwarders is to find work for vehicles at these companies, their relationships and freight exchanges help them. They get the commission from the clients after the undertaken work and this sum of money means the revenue of the company. This is why I considered examining the influence factors of the number orders.

I got to know the logistics during the secondary research within the road transport and freight forwarding world. I mapped the Hungarian transport companies during the primary investigation. I defined 17 questions by using a questionnaire, this way I was able to get to know the competitors of the Gartner Intertrans Hungária Ltd. I got a general picture of the domestic carriers and freight companies, from which I could draw the conclusion.

I managed to define some suggestions according to the data and information I gathered during the primary and secondary researches. With the help of the suggestions, the investigated company can get some work more easily. Thereby they can save time and take on new work, which can result in an increased revenue.

Keywords: logistics, forwarding, road transport, employment opportunities, number of orders

Ábrajegyzék

1. ábra: A kutatási modellem	43
2. ábra: Magyarországi fuvarozó és szállítmányozó vállalatok tevékenység szerinti megoszlása...	52
3. ábra: A vállalatok gépjárműveinek tulajdonosi megoszlása	53
4. ábra: A vizsgált vállalatoknál fellelhető gépjárművek típusai	54
5. ábra: A legtöbb szállítást realizáló országok.....	55
6. ábra: A vizsgált vállalatok megbízásainak száma	56
7. ábra: Információs csatornák a megbízásokról	57
8. ábra: A vizsgált vállalatoknál a foglalkoztatottak száma	62
9. ábra: A tulajdonosi szerkezet a vizsgált vállalatoknál	63
10. ábra: A megbízások számának és a gépjárművek tulajdonosának grafikus eredménye	69
11. ábra: Fuvarbörzék használatának folyamata	80

Táblázatjegyzék

1. táblázat: A fuvarbörzék SWOT elemzése	33
2. táblázat: A logisztikai költségek felosztása.....	36
3. táblázat: Egyes Európai Unió tagállamok szállítási ágazatának (közúti) alakulása 2008-2012 között tonnában (ezer).....	38
4. táblázat: A kutatásom módszerei	44
5. táblázat: A Gartner Intertrans Hungária Kft. nemzetközi részlegének SWOT analízise	50
6. táblázat: A teherbírások megoszlásának aránya a vizsgált vállalatoknál	58
7. táblázat: A hazai és nemzetközi szállítások aránya.....	59
8. táblázat: A teljes rakomány és a gyűjtőfuvarozás aránya.....	60
9. táblázat: Az üres és a rakott kilométerek aránya	61
10. táblázat: A megbízások számának leíró statisztikája	65
11. táblázat: A megbízások heterogenitásának mérőszámai	65
12. táblázat: A megbízások számának gyakorisága	66
13. táblázat: A megbízások számának és a gépjárművek tulajdonosainak leíró statisztikája	67
14. táblázat: A megbízások számának és a gépjárművek tulajdonosi szerkezetének varianciaanalízis eredménye.....	68
15. táblázat: A megbízások száma és a gépjárművek teherbírás modellének összefoglalója	70
16. táblázat: A megbízások számának és a gépjárművek teherbírásának szignifikanciája	70
17. táblázat: Az együtthatókra vonatkozó paraméterek szignifikanciája	71
18. táblázat: A gépjárművek teherbírásai közötti korrelációs hatás korrigálásnak eredménye.....	72
19. táblázat: A megbízások száma és a teljes rakomány szignifikanciája.....	73
20. táblázat: A megbízások száma és a nemzetközi megbízások szignifikanciája	74
21. táblázat: A megbízások száma és a tulajdonosi szerkezet leírása	75
22. táblázat: A megbízások számának és a tulajdonosi szerkezetnek varianciaanalízis eredménye	76
23. táblázat: A javaslataim összefoglalása	77
24. táblázat: Munkarend.....	82

Függelékek jegyzéke

1. számú függelék: A gépjárművek száma a vizsgált vállalatoknál.....	95
2. számú függelék: A vizsgált vállalatok fix megbízásai.....	95
3. számú függelék: A vizsgált vállalatok gazdasági formái.....	96
4. számú függelék: A sofőrök száma.....	96
5. számú függelék: Megbízások számának és a gépjárművek tulajdonosának heterogenitása	96
6. számú függelék: POST HOC elemzés a gépjárművek tulajdonosaira.....	97
7. számú függelék: A megbízások száma és a gépjárművek tulajdonosai közötti kapcsolat erőssége.....	98
8. számú függelék: A megbízások száma és a gépjárművek teherbírása közötti erősség	98
9. számú függelék: A megbízások száma és a teljes rakomány modell összefoglalása.... ..	99
10. számú függelék: A megbízások számának és a nemzetközi megbízás modelljének összefoglalása.....	99
11. számú függelék: A megbízások számának és a tulajdonosi szerkezetnek a heterogenitása	99
12. számú függelék: Kérdőív.....	100

Mellékletek jegyzéke

1. számú melléklet: Áruszállítás Magyarországon, szállított áruk tömege (ezer tonna) és árutonna-kilométer (millió) (2001-2013).....	106
2. számú melléklet: Nemzetközi áruszállítás Magyarországon, szállított áruk tömege (ezer tonna) és árutonna-kilométer (millió) (2001-2013).....	107
3. számú melléklet: Belföldi áruszállítás Magyarországon, szállított áruk tömege (ezer tonna) és árutonna-kilométer (millió) (2001-2013).....	108

1. Bevezetés

A mai globalizált világban minden könnyedén elérhető az emberek számára, természetesnek vesszük, hogy az üzletekben meg tudjuk vásárolni a déli gyümölcsöket vagy a japán technológiát. Évtizedekkel ezelőtt ez még komoly problémát jelentett, mert nem állt rendelkezésre olyan infrastruktúra, mely biztosította volna a gyors és hatékony szállítást. A XXI. századi felgyorsult életünkben mindent szeretnénk a lehető leggyorsabban és a legolcsóbban megvásárolni, ehhez azonban szükség van a megfelelő ellátási láncokra, eszközökre, amelyek biztosítják a vevői igények kiszolgálását. Az ellátási láncban belül fontos szerepe van a disztribúciónak, mert ennek segítségével jutnak el a termékek a gyártótól a vevőig.

Gyermekkorom óta teherautók vettek körül édesapám foglalkozása miatt, mivel ő sofőr és bejárta egész Európát. Munkája miatt hétköznaponként nem volt otthon, ilyenkor felhívtam telefonon és megkérdeztem tőle, hogy mikor jön haza, erre ő azt válaszolta, hogy még nem kapta meg a hazafelé való munkát. Ezért kezdett el érdekelni, hogy ez a folyamat miként zajlik. Ki mondja meg, mit szállítanak, miért abba az országba kell menniük, miért csak szombat reggel ér haza és már megy vissza vasárnap. Ezért döntöttem úgy, hogy olyan helyen szeretném tölteni a gyakorlatomat, ahol szállítmányozással tudok foglalkozni, ebből adódóan pedig olyan témát választok, amely ehhez kapcsolódik.

A gyakorlatom alatt sikerült a szállítmányozás „világába” belelátni és a felmerülő kérdéseimre választ kapni. Világos lett számomra, hogy miért kell néha a sofőröknek hétvégén is külföldön tartózkodniuk annak ellenére, hogy a fuvarszervezők mindent megtesznek annak érdekében, hogy ezt elkerüljék. Ez egy összetett, bonyolult folyamat, mely során figyelembe kell venni a vevői igényeket, a jogszabályokat, az infrastruktúra fejlettségét, a szállítmányozási eszközöket, a keresletet-kínálatot és a költségeket.

A mai gazdasági helyzetben a piac telítettsége, a versenytársak, a kevés munka, az alacsony megbízási árak miatt fontos, hogy megbízhatóak, precízek, pontosak legyenek a szállítmányozási cégek, illetve kiépített kapcsolatokkal és rendszeres megbízásokkal rendelkezzenek.

Az általam vizsgált Gartner Intertrans Hungária Kft.-nél a probléma, hogy kevés a megbízás, amely megfelelő profitot hozna a vállalat számára. Ezen problémát szeretném megvizsgálni a dolgozatomban és egy olyan megoldást kitalálni, mely eredményesebbé teszi a fuvarszervezési részleg működését.

2. Szakirodalom feldolgozás

A téma megismeréséhez elengedhetetlen a szekunder kutatás, mely során a szakmai ismereteket elmélyíthetem. A szakirodalmazás során törekedtem a leglényegesebb információk leírására, illetve a primer kutatáshoz szükséges irodalmak összeállítására.

2.1 Az ellátási lánc és a logisztika kapcsolata

A diplomadolgozatom témája a fuvarozás, szállítmányozás, ennek ellenére fontosnak tartom röviden bemutatni az ellátási láncot, illetve a logisztikát, mivel ezekhez kapcsolódik a fuvarozás.

Az ellátási lánc fogalmát nagyon sokan definiálták, mint hazai, mint nemzetközi szakértők, mint például: Chikán-Demeter, Hopp, Christopher, Ganeshen-Harrison, illetve még a Supply Chain Council szervezet is. Ezek közül én a szervezet által meghatározott fogalmat ismertetném, amit Szegedi professzor is a könyvében leír (Szegedi, 2012, pp. 20-21). *„Az ellátási lánc minden olyan tevékenységet magába foglal, amely a termék előállításával és kiszállításával kapcsolatos, a beszállító beszállítójától kezdve a végső fogyasztóig bezárólag. A négy fő folyamat-a tervezés, a beszerzés, a gyártás, a kiszállítás-, amely az ellátási láncot meghatározza, magába foglalja a kereslet-kínálat menedzselését, az alapanyagok és alkatrészek beszerzését, a gyártását, az összeszerelést, a készletezést, a rendelésfeldolgozást, a disztribúciót és a végső fogyasztóhoz való kiszállítást”* (Szegedi, 2012, p. 20). A definíció meghatározza azt a négy fő folyamatot, amely az ellátási láncra jellemző, illetve ami a fogyasztók igényeinek a kielégítéséhez szükséges. Ezeket a tevékenységeket, úgy kell végezni, hogy a lehető legalacsonyabb költségekkel járjanak. A láncnak a fő szereplői az ellátók, a termelők, az elosztók és a végső fogyasztók (Hajós et al., 2007, p. 163).

A rendszerszemlélet szerint a láncban lévő szereplők, folyamatok egy rendszerben vannak és a köztük lévő együttműködés szervezeteken túlmutat (Szegedi-Prezenszki, 2010, p. 368). Sőt, azt is mondhatjuk, hogy határokon átível, miután Magyarország csatlakozott az Európai Unióhoz, új szereplők jelentenek meg, illetve könnyebben csatlakoztak a láncokhoz. Ennek hatására globális, illetve bővített ellátási láncok jöttek létre (Knoll, 2006, pp. 7-8). A „tagok” érdeke, hogy a lánc sikeresen működjön, ehhez elengedhetetlen a menedzselés, vagyis a részvevők koordinálása, mert ezáltal a folyamatok gördülékenyebben mennek (Szegedi, 2012, p. 23).

Az ellátási lánc menedzsment fogalma először a szakirodalomban Oliver és Webber nevéhez köthető az ő munkáságukat követően egyre több szakember tett kísérletet a definíció meghatározására. Cooper et al. szerint (Oliver–Webber, 1982; Cooper et al., 1997, idézte: Vauver, 2011, p. 9) magába foglalja a folyamatokat, a menedzsment feladatait és a lánc szerkezetének összességét.

Fontos megemlíteni, hogy az ellátási lánc menedzsment és a logisztika két külön fogalom (Oliver – Webber, 1982; Cooper et al., 1997, idézte: Vauver, 2011, p. 9). De ennek ellenére van kapcsolat közöttük, mivel a logisztika az ellátási lánc menedzsment része, ezért néha nehézséget okoz a köztük lévő különbség pontos meghatározása. A klasszikus logisztikától a rugalmas logisztikán keresztül lehet eljutni az ellátási lánc menedzsmentig (Dankó, 2009, pp. 63-64).

A logisztika definíciójának megfogalmazására több hazai (Felföldi) és külföldi (Ballou, Jünemann) szakértő vállalkozott. Benkő szerint a logisztika az áruk tárolását, készletezését, mozgatását jelenti a beszerzéstől a végső fogyasztóig, illetve magába foglalja az információáramlást, mely elengedhetetlen a fogyasztói igények kielégítéséhez (Benkő, 2009, pp. 13-14). A rugalmas logisztika abban különbözik a klasszikustól, hogy a gyártásnál a termékáramlásra fekteti a hangsúlyt és nem a raktárkészlet gazdálkodására (Dankó, 2009, p. 64).

A logisztikát három nagy területre lehet osztani: ellátási, termelési és elosztási, melyekhez anyagi és információs folyamatok tartoznak.

Az ellátási logisztika a vállalat számára szükséges anyagokat, alkatrészeket biztosítsa a tervezéssel, a beszerzéssel, a nyilvántartással és az ellenőrzéssel (Benkő, 2000, p. 11). A feladata, hogy a szállítási módot és határidőket meghatározza, kiválassza a fuvarozót, a szállítmányozási szerződéseket megkösse és fogadja az árukat. Abban az esetben, ha a beszállító vállalja a cég telephelyére a szállítást, illetve ha outsourcinggal végezteti a beszállítást, akkor a vállalatoknak ezekkel a feladatokkal nem kell foglalkoznia (Szegedi-Prezenszki, 2010, p. 287).

A termelési logisztika az anyagellátást és a tárolást segíti, kiindulva az alapanyagraktártól egészen a készáruraktárig.

Az elosztási logisztika feladata, hogy a készterméket a raktárból a fogyasztóig eljuttassa. A disztribúció kialakításánál meghatározó tényező a fogyasztók elhelyezkedése, illetve az általuk támasztott elvárások (Chikán-Wimmer, 2003, p. 31). Ezen logisztikai folyamat magába foglalja például a csomagolást, az anyagmozgatást, a rendelés nyilvántartást és a kiszállítást is (Benkő, 2000, pp. 11-13).

A kiszállítás során meg kell határozni a határidőket, megtervezni a járatokat és kiállítani a szállítóleveleket (Szegedi-Prezenszki, 2010, p. 290). A logisztikának mind a három területen szükség van a tervezésre, a szervezésre, az irányításra és az ellenőrzésre.

Az áruáramlási csatornák kiindulópontja a termelő, a végpontja az értékesítési helyiségek. Ezen két szereplő között helyezkednek el a szállítmányozó és fuvarozó vállalatok, elosztó központok, amelyek az elosztási csatorna hatékony működését segítik (Szegedi-Prezenszki, 2010, pp. 292-294). Ez azt jelenti, hogy a logisztikai rendszerek működéséhez szükséges a szállítás megléte. A folyamatot segíti a szállítás megfelelő minősége és megszervezése (Chikán-Demeter, 1999, p. 340).

Knoll (1992, pp. 51-53) megvizsgálta azon tényezőket, amelyek kapcsolatban vannak a szállítással. Két nagy csoportra lehet osztani ezeket: az eszközrendszerek és a számítógépes programok, amelyek közül én az eszközöket emelném ki, mert a témám szempontjából ez a relevánsabb. A szállítóeszközök kiválasztásánál a külső és a belső szempontok egyaránt fontosak. A fogyasztói igények változásának hatására egyre inkább az egységrakományok kerülnek előtérbe. Költségjavításnál is meghatározó az eszköz, mert kombinált rakomány esetében a csomagolással a minőség nem sérül, illetve az idő is csökken, mivel a rakodás során az teljes rakományt kell levenni. Ezen kívül lényeges, hogy az áru ömlesztve van-e vagy darabonként, mivel nem minden járművel lehet ezeket szállítani. Knoll szerint a megfelelő eszköz megválasztása a logisztikai irányítás feladata.

A szakirodalmak is rámutatnak arra, hogy a fuvarozás, szállítmányozás, milyen fontos szerepet játszik a logisztikában és az ellátási láncban. Az ellátási logisztikánál, ha nem lennének fuvarozók, akkor az anyagok nem jutnának el a termelési helyiségbe, illetve az elosztási logisztika esetében a fogyasztók a készterméket nehezebben vagy nem is tudnák megvásárolni.

2.2 Alapfogalmak

A téma megismeréséhez szükségesek az alapfogalmak megértése, mely után már egyértelmű például a különbség a fuvarozás és a szállítmányozás között. A fejezetben a leglényegesebb és legfontosabb fogalmak leírására törekedtem. Egyes esetekben a Polgári Törvénykönyv által meghatározott definíciókat írtam le. Két alfejezetre különítettem el a meghatározásokat.

2.2.1 Szállítmányozási és fuvarozási alapfogalmak

Mielőtt a szállítmányozást részletesebben bemutatnám, szeretném az alapfogalmakat tisztázni. A szakirodalomban megjelent definíciók közül én Hodosyné, Nyakasné, illetve a Polgári Törvénykönyv által ismert meghatározásokat mutatom be.

Szállítás

Hodosyné (1992a, p. 10) a szállítás alatt helyváltoztatás ért, mely során egy adott személy, ellenszolgáltatás nélkül saját gépjárművével szállít magának.

Nyakasné (2001, p. 1) szerint egy adásvétel teljesítéséről van szó, amely során a szerződésben meghatározott feltételek alapján a tulajdonos lemond a vevő javára. A szállítás fogalmát a törvény nem definiálja.

Fuvarozás

A Polgári Törvénykönyv 488. § kimondja, hogy a fuvarozás szerződés alapján jön létre, melyben meghatározzák a díjat, melynek ellenében a fuvarozó továbbítja az elszállítandó küldeményt a meghatározott helyre a megadott címzettnek. Akkor jön létre a szerződés, ha a fuvarozást elvállalták, amelyet a küldemény átvétele jelent (Polgári Törvénykönyv, 2006, p. 106).

A fuvarozás egy tevékenység, mely során az áru helye megváltozik, illetve van egy kezdőpontja és egy célpontja is (Nyakasné, 2001, p. 1).

Fuvarozó és fuvaroztató

A fuvaroztató, az a személy, aki megbízza a fuvarozót, hogy szállítsa el az árut és ezért fuvardíjat fizet.

A fuvarozó, az a természetes vagy jogi személy, aki vállalja a fuvarozást. Általában ők erre a területre szakosodtak, így nagy tapasztalattal rendelkeznek (Nyakasné, 2001, p. 1).

Fuvarlevél

A Polgári Törvénykönyv 489. § meghatározza a fuvarlevélre vonatkozó jogszabályt, amelynek betartása minden érintettre vonatkozik. A törvény kimondja, ha a feladó szeretné a fuvarozótól elkérni az okmányt, akkor ő köteles azt a rendelkezésére bocsátani az előírt forma szerint (Polgári Törvénykönyv, 2006, p. 106). A fuvarlevél a fuvarozás során adatokat szolgáltat és bizonyítékként is felhasználható. Tartalmazza például a fuvaroztató kívánságait és a fuvarozási adatokat (felrakó hely, lerakóhely, időpontok) (Szilágyi et al., 1995, pp. 11-12).

Szállítmányozás

A szállítmányozás fogalmát hazánkban már az 1875-ös Kereskedelmi Törvény 384. § megfogalmazta. Ezt a későbbi törvényátfogalmazás és bővítés után átvette (Nyakasné, 2001, pp. 4-5). A mai Polgári Törvénykönyv 514. § kimondja, hogy a szállítmányozónak minden küldemény továbbításához kötelező szállítmányozási szerződést kötnie, illetve az ehhez szükséges tevékenységeket el kell látnia, amelyért a megbízó fizet. A szerződés attól kezdve él, hogy a megbízást elfogadja a szállítmányozó (Polgári Törvénykönyv, 2006, p. 110).

Megbízás

A Polgári Törvénykönyv 471. § kiterjed a megbízás szabályozására, mely kimondja, hogy a megbízási szerződésben foglaltak szerint a megbízottnak úgy kell ellátni a feladatot, amivel megbízták, ahogy azt a megbízó utasította (Polgári Törvénykönyv, 2006, p. 103).

A fent említett fogalmak szemléltetik a pontos definíciók fontosságát. A szállítás és fuvarozás közt fellelhető két különbség, az egyik, hogy a szállításnál a küldeménynek és az eszköznek ugyanaz a tulajdonosa, míg a fuvarozásnál külön-külön személyt jelent. A másik különbség a díjazás, mivel fuvarozás esetén megjelenik ez a költség.

A törvény csak a fuvarozást és szállítmányozást határozza meg, amelyek során a szerződésekre fekteti a hangsúlyt. A fuvarozási megállapodásnál két fél van, az egyik a fuvarozó, aki elvállalja díj ellenében a küldemény továbbítását, a másik a fuvaroztató, aki megbízza a fuvarozót és díjat fizet neki. A szállítmányozási szerződés abban különbözik, hogy a szállítmányozó és a megbízó is szerepel benne, illetve a szállítmányozó köti saját nevében a megbízója számára köti. A szállítmányozó feladata kiterjed például a csomagolásra, a raktározásra, illetve minden olyan tevékenységre, mely szükséges a küldeménytovábbításhoz. A szállítmányozó, mint szolgáltató jelenik meg, mert a fent említett feladatokat is ellátja, a megbízó pedig csak gyárt vagy forgalmaz, nem folyik bele a többi tevékenységbe (Hodosyné, 1992a, pp. 10-11).

2.2.2 Szállítási feladatok elvégzéséhez kapcsolódó fogalmak

Szállítandó anyag

Az anyagok eszközeinek mennyisége tonnában kifejezve, melyek a munka elvégzése során helyet változtatnak. Általános jelölése: Q, mértékegysége: tonna (Réger, 2010, p. 47).

Gépjárművek raktömege

A raktömeg más néven teherbírás, ami a szerelvény terhelhetőségének maximumát jelenti. Jele: q, tonnában kifejezve (Réger, 2010, p. 47).

Szállítási távolság

A távolság ebben az esetben a felrakó,- és a lerakóhely között értendő, melyet kilométerben adnak meg és a jele: S (Réger, 2010, p. 47).

Gépjárművek futása

A gépkocsiknak a megtehető vagy megtett távolsága, melyet a szabályok betartása mellett és a megadott idő alatt képesek teljesíteni. Jele: F. Két fajtája: van a rakott és az üres futások.

A rakott futásnál a járművek menetidő alatt a rakománnyal együtt teszik meg a távolságot. Jelölése: Fr. Abban az esetben, ha a felrakó,- és a lerakóhely között elemezzük a rakott km távolságát egy adott feladatnál, akkor az megegyezik a szállítási távolsággal, vagyis az $S=Fr$.

Az üres futásnál a járművek menetidő alatt rakomány nélkül teszik meg a távolságot. Jele: F_ü. Ebbe a kilométerbe beletartozik a telephelyről való kiállás, illetve a visszatérés, de nincs benne az átirányítás miatt történt távolság megtétele.

Egy feladat elvégzésénél a rakott és az üres kilométert egyaránt nézni kell. $F=Fr+F_{ü}$ (Réger, 2010, pp. 48-49).

A járművek futása is jól mutatja, hogy akkor éri meg egy feladat elvégzése, ha a rakott km, több mint az üres. Abban az esetben, ha a lerakó és a következő felrakó hely között nagy a távolság és a jármű üresen megy, akkor az a vállalat számára nem feltétlenül jövedelmező. Ezért keresnek a speditőrök olyan megbízásokat, ahol ez a távolság rövid, közel vannak egymáshoz a felrakó és lerakóhelyek, hiszen csak a rakott kilométerért fizetnek a megbízók. Ha megfizetik, akkor megéri nagyobb távolságot üresen megtenni a járműnek, de ez nem jellemző.

Foglalkoztatási idő

A foglalkoztatási idő nem azonos a szállítási idővel, mert az elsőbe beletartozik az az idő is, amikor a sofőrök nem vezetnek, hanem előkészülnek a feladatok elvégzéséhez, amely lehet a járművek ellenőrzése vagy karbantartása. A foglalkoztatási idő viszont magába foglalja a készenléti és a szállítási időt vagyis $t_l = t_k + t_n$ óra. A t_l a foglalkoztatási időt, a t_k a készenléti időt, a t_n a szállítási időt jelenti.

A készenléti idő azon részeit foglalja magába, amelyek a munka elvégzéséhez szükséges tevékenységekhez kell, mint például átvétel vagy karbantartás.

A szállítási idő a telephelyen kívül a megbízás teljesítésének elvégzése során történik. Ez magába foglalja a fent említett rakodási időt, a menetidőt és az egyéb állásidőt (Réger, 2010, pp. 49-51).

Állásidő

Az állásidő egy időtartam, amikor a feladat elvégzése során leállás történik, például rakodás esetén (Réger, 2010, pp. 49-50).

Menetidő

A feladat végrehajtása során megtett távolságok alatti idő, amely magába foglalja a pihenőidőt és a „kényszermegállásokat” is, mellékes, hogy rakott vagy üresen történik a jármű futása.

Kiszámításnak képlete: $t_m = \frac{F}{V_m}$ óra, ahol a t_m a menetidő (óra), az F a járművek futása (km) és a V_m az átlagos menetsebesség (km/óra) (Réger, 2010, pp. 51-52).

Egyéb állásidő

Az egyéb állásidőkhöz tartozik a járművek beléptetési és a kiléptetési ideje. Az első esethez a várakozási hely és a rakodás között eltelt időről, a második esethez a sorompón való átlépéshez szükséges időegységről beszélünk (Réger, 2010, pp. 52-53).

Ezen időkhöz kapcsolódó fogalmakat a munka megszervezése miatt fontos tisztázni.

A közutakon rendeltetés szerint megkülönböztetünk személyszállításra alkalmas és teherszállításra alkalmas járműveket. Személyszállító a személygépkocsi, a busz, a motor, és teherszállító a tehergépkocsi, a pótkocsi, a különleges jármű és a dömper (Pálfalvi-Jászberényi, 2006, p. 57-58). A szállítás szempontjából a fontosabb típusokat szeretném kifejezni, lényeges tisztázni minden definíciót, amelyeket jogszabályilag megfogalmaztak. Rushton et al. (2010, pp. 396-398) által használt meghatározásokat ismertetem.

Gépjármű: mechanikusan hajtott jármű, amelyeket az utakra szántak. A mechanikus meghajtás lefed minden olyan módot, amely kizárja az emberi és állati energiát. A jármű benzinnel, dízellel, gáz turbinával, elektromos akkumulátorral, gőz generátorral is működhet.

Tehergépjármű: egy olyan jármű, amelyhez egy pótkocsi vagy egy teher szerkezet van kapcsolva.

Pótkocsi: egy tehergépjármű része. Két fő típusa van, az egyik a vonórúd pótkocsi, amelyhez legalább négy kerék van és összehangolva támogatja a rakodást. A másik a félpótkocsi, vagyis egy trailer, amely egy formája a csuklós járműnek. Ez nem támogatja a rakodást kerekeken, de állásnál használhatók.

Csuklós jármű: a pótkocsi és a vontató kombinációja. A pótkocsin van az áru, a trailer pedig húzza.

2.3 A fuvarozás és a szállítmányozás jellemzői

Az alapfogalmak megismerése után részletesebben bemutatom a fuvarozást és a szállítmányozást. Az általános jellemzésen kívül kitérek a szállítmányozási csoportosításra, a szállítási módokra, különösen a közúti szállításra, mely az én dolgozatom alapja.

2.3.1 Általános jellemzők

A közlekedés fontos eleme a gazdaság fejlődésének, mert ez biztosítja a társadalmi és politikai interakciókat, amely a legtöbb ember számára természetes. Ez egy széles hálózatot foglal magába, mely idővel növekszik, mivel a technológia is fejlődik, illetve az innováció is lehetővé teszi új az hálózatok fejlődését és azok finomítását (Button–Hensher, 2001, p. 11).

Kőfalvi (1996, pp. 25-26) a közlekedést különböző szempontok szerint osztotta fel, mint a jog és a tömegszerűség, a szállítás tárgya, a pályán való mozgás típusa, a távolság és a pálya jellege. A jogi és tömegszerűség csoportjába sorolta a köz,- és saját használatú eszközöket, a tömeg,- és az egyéni közlekedést. A szállítás tárgya lehet személyszállítás, árutovábbítás, illetve hírek szállítása. A pályán való mozgás alapján van *„kötött (vasút), síkbeli (hajózás) és térbeli (repülés)*. *Pálya jellege alapján: vasúti, közúti, városi, vízi, légi, csővezeték és távközlési*” (Kőfalvi, 1996, pp. 25-26).

A közlekedés összetevőit három nagy csoportba sorolta Knoll (1999, pp. 96-97), melybe beletartoznak a közlekedés résztvevői, a szabályozó tényezők és a közlekedési rendszer irányítása. A résztvevők közé sorolhatók az emberek és az eszközök, mint például a gépjárművek, a közlekedési lámpák és a karbantartási eszközök.

Szabályozó tényező lehet a környezetvédelem, a közlekedési díjak, és a szabályok (törvények). Az irányításhoz szükségesek például a folyamatok megtervezése, az eszközök kiválasztása, az engedélyek beszerzése, a beruházások és az üzemeltetési költségek. Ezen összetevők kellene ahhoz, hogy működjön ez a rendszer, de ezeken kívül vannak más fontos szempontok is, melyeket figyelembe kell venni (Knoll, 1999, pp. 96-97).

A közlekedésnél beszélhetünk a szállítmányozásról, amely fontos szerepet játszik, mivel értéknövelő szerepe van. Ritkán fordul elő, hogy egy termelő vállalat közvetlenül értékesít a végső fogyasztónak és nem vesz igénybe az áru fuvarozást. A szállítmányozó a termék piaci versenyképességét tudja befolyásolni azáltal, hogy a legoptimálisabb fuvarozót keresi meg és választja ki. A megbízó és a fuvarozó között helyezkedik el, és különböző okai lehet annak, hogy a szolgáltatásait igénybe veszik. Ilyen például, ha a fuvarozó kedvező díjat, fizetési feltételt szeretne; az áru továbbításához kapcsolatok, tapasztalatok kellenek; illetve fuvarozási, szállítmányozási ismeretek, vagyis egy hozzáértő személy (Nyakasné, 2001, pp. 5-9).

A szállítmányozás előkészületeket igényül, mint például tájékozódás a megbízó által meghatározott feladatokról, igényeiről, nagyobb árumennyiség esetén a terület megnézése, tájékoztatás a fuvarozónak, a szállítmányozási szerződés elkészítése, majd annak megkötése és az engedélyek, okmányok beszerzése. A szállítmányozó az áruval kapcsolatban információt kér a megbízótól, hogy megfelelően tudja ellátni az elvállalt munkát. Fontos tényező az áru típusa, mennyisége és csomagolása, illetve ismernie kell a szerződésben rögzített feladatokat és kikötéseket is.

Az elméleti előkészítés után jön az operatív, amely magába foglalja a megfelelő jármű kiválasztását, az áru átadását, átvételét, a rakodás megszervezését, a szerződések megkötését és a tájékoztatást a küldemény helyzetéről (Hodosyné, 1992c, pp. 14-15).

A szállítmányozó szolgáltatást nyújt, amely során anyagáramlás történik minden szállítás során közvetlenül az ellátó és a vevő között. De ezen szállítás több faktortól függ, mint például a földrajztól, az infrastruktúrától vagy az átmeneti állapotoktól. Nagyon kevés olyan szállítmányozó létezik, ha egyáltalán van, amelyek tudják teljesíteni a légvonalban történő szállítást a feladó és a címzett között. Nem lehet a legrövidebb utat választani, mert problémát okoz a földrajzi elhelyezkedés, az infrastruktúra és az időjárási körülmények (Woxenius, 2012, p. 63)

A költségeket minimalizálni lehet, ha az árukat konszolidálják a terminálokban kiegyensúlyozott anyagáramlással, hasznosítják a különböző szállítási módokat, illetve ha piacon olcsóbb üzemanyag kínálat van. Viszont nehézséget okoz a part menti kereskedelmi szabályok, a változó infrastruktúra minősége, a korlátozások a határátlépésnél, a tiltott szállítás a zónákban és a korlátozott vezetési idő (Woxenius, 2012, p. 63). További ötletekre, ismeretek gyűjtésére alkalmasak a konferenciák és workshopok, ahol a résztvevők az új trendeket ismerhetik meg.

Ilyen az ODYSSEUS Workshopson Freight Transportation and Logistics, ahol a kutatók együtt ismertetik a tanulmányaikat, a fejlesztéseiket, a stratégiákat, a modelleket és szoftvereket, amelyek a szállítmányozási és logisztikai döntéseket támogatják. Különböző témák vannak, mint a multimodális szállítmányozási hálózat modellje, veszélyes anyagok szállítása vagy a city logisztika (Crainic et al., 2009, pp. 127–128). Ezért szeretnek a szakmában érintett személyek részt venni ilyen előadásokon.

2.3.2 Áruszállítási rendszerek és szállítmányozási csoportosítások

Az áruszállítási rendszerek feladata, hogy az anyagokat és a termékeket eljuttassa a kiindulópontból a végpontig. Ezen rendszerek a külső anyagáramlást biztosítják a vállalatok között és a földrajzi távolságokból adódó problémák miatt kellő figyelmet fordítanak a rakodásra, a tárolásra és a csomagolásra. Krampe és Lucke (1993, idézte: Prezenszki, 1999a, p. 191) szerint az áruszállítási rendszerek meghatározóak az ellátási láncban, mert ha nem megfelelően működnek, akkor fennakadásokat okozhatnak az áruk áramlásában. A mai világban a vevői igények megfelelő kielégítése az egyik célja a vállalatoknak, ezért is fontos a pontos, gyors és zökkenőmentes szállítás.

Az áruszállítást meghatározza többek között az áru és az egység típusa, a rakomány nagysága, a földrajzi elhelyezkedés, a gyakoriság és a költségek. Ezek közül a távolságot emelném ki, melynek két nagy csoportja van a nemzetközi és a belföldi. A nemzetköziben belül beszélhetünk interkontinentálisról és transzkontinentálisról. A belföldi esetében megkülönböztetünk távolságit, körzetit (regionális) és helyit (városit) (Prezenszki, 1999a, pp. 192-193). Kőfalvi (1996, p. 25) az egészet egy nagy csoportba sorolta, amelybe beletartozik *„az interkontinentális, a kontinentális, nemzetközi, országon belüli távolsági, környéki, elővárosi, helyi.”* A szállítással foglalkozó vállalatoknál meghatározó szerepe van a távolságnak, a belföldi és nemzetközi megbízásoknak.

Az áruszállítási igények a gazdaság hatására változnak. Prezenszki több okot is megfogalmazott, melyek közül néhányat kiemelnék, mint például: az értékesítési globalizáció, a Just in time bevezetése, a keresletnek-kínálatnak megfelelő termelés. Ezek hatására nő a szállítások rendszeressége, kisebb termékeket kell fuvarozni, az egyéni igények miatt csökken a tömegáruk iránti szállítási igény, a minőség előtérbe kerül, amely magába foglalja a gyorsaságot, a határidők betartását és a rakománybiztosítást (Prezenszki, 1999a, pp. 191-192). A fuvarozó, szállítmányozó vállalatoknak ezen tényezőket figyelembe kell venni, különben elveszítik a megbízóikat.

A szállítmányozók már régóta fontos szerepet játszanak a kereskedelemben és a nemzetközi áru fuvarozásban. Ők a kapcsolat az áru tulajdonosa és a fuvarozó között, és szállítmányozási, illetve elszámolási szolgáltatásokat nyújtanak. A szállítmányozó, mint egy ügynök képviseli a rakomány tulajdonosát vagy a fuvarozót (Saeed, 2013, p. 77).

A szerződés alapján meghatározható, hogy a szállítmányozó „fő vagy első”, illetve „al vagy közvetett”. A Polgári Törvénykönyv 516. § ismerteti a szállítmányozó feladatát és jogkörét.

Az „első”, szállítmányozó köt szerződést a megbízóval, de ő bevonhat másokat, ebben az esetben ők lesznek a „közvetett vagy alszállítmányozók”. Minden esetben szerződést kötnek, amely tartalmazza kinek mi a feladata és miért felel. A nagy cégek általában minden szállítmányozáshoz kapcsolódó feladatot ellátnak, melyet úgy szerveznek meg, hogy külön részlegek foglalkoznak egy-egy területtel, ahol hozzáértő szakértők végzik a munkájukat. Szakosodott szállítmányozók azok, akik egy-egy fuvarozási ághoz vagy speciális tevékenységhez tartozó feladatokat látnak el (Nyakasné, 2001, pp. 9-11).

Fuvarozási ágak szerint megkülönböztetünk vasúti,- közúti,- légi, - és hajózási szállítmányozókat. A vasúti megkeresi a legoptimálisabb útvonalat, megköti a szerződéseket és eszközöket bérel. A közúti szállítmányozó a fuvarszervezés mellett eszközöket is bérel és kapcsolatait értékesíti.

A légi esetében, ők a reptereken vagy azok közelében végzik a munkájuk, mely során kiválasztják a megbízó számára a legjobb útvonalat és megkötik a szerződéseket. A hajózási szállítmányozók inkább a tengerentúli üzletekben tevékenykednek, de igény szerint folyami szállítást is meg tudnak szervezni, mert hajótársaságokkal is állnak szerződéses kapcsolatban (Nyakasné, 2001, pp. 9-11).

Speciális tevékenység szerint két csoportba lehet sorolni a szállítmányozókat. Az egyik a vásári és kiállítási feladatokat ellátó, akiknek a tevékenységei közé tartozik például az okmány,- és göngyölegkezelés. A másik csoportba tartoznak azok, akik a gyűjtőforgalommal foglalkoznak. Ez a szállítás mind a megbízónak, mind a fuvarozónak előnyös, mivel kisebb tömegű árukból összegyűjt egy teljes rakományt (Nyakasné, 2001, pp. 9-11).

Beszélhetünk szállítási modellekről, melyek lehetnek: egyszerű, - inga,- és körjáratok. Az egyszerű járatnál az autó a kiindulópontból elindul a felrakó helyre és onnan közvetlenül a végpontig megy, majd vissza a kiindulási helyére, amely általában a vállalat telephelye. Az ingajáratnak két fajtája van: egyszerű, amikor a telephelyről elindul a felrakó helyre és addig megy, míg a feladatát nem fejezte be. A bővített járat, abban más az előzőtől, hogy a felrakó és a lerakó között van egy olyan helyiség, ahol fel és leraknak.

Körjáratokat akkor célszerű alkalmazni, ha kis mennyiséget, több helyre kell szállítani. Ezen csoportba három típus tartozik, a terítő,- gyűjtő,- és vegyes körjárat. Mindhárom esetben igaz, hogy van egy telephely, de a terítőnél csak egy felrakó és egy lerakó található. A gyűjtő járat csak egy felrakóra megy, de több lerakót érint, illetve a vegyes járatok az első kettő ötvözete (Prezenszki, 1999b, pp. 427-428). A fuvarozó vállalat a cég céljai, profilja, stratégiája alapján határozzák meg, hogy ezen modellek közül melyiket használja.

2.3.3 Szállítási módok

Mielőtt részletesen bemutatnám, hogy milyen formái lehetnek a szállításnak, röviden ismertetném a szállítási láncokat. A rendszereken belül mennek végbe a rakodási, a szállítási és a tárolási folyamatok, amelyek segítik a feladó és a címzett közötti áruk áramlását. Kétféle szállításról beszélhetünk, a közvetlenről és az összetettől. Az első esetben, mint ahogy a neve is sugallja, közvetlenül történik az árutovábbítás, nincs szükség járműváltásra és rakodásra. Ez a közúti és vasúti közlekedés esetén lehetséges, de az utóbbi esetében csak akkor, ha a felrakó,- és a lerakóhely is közvetlenül rendelkezik vasútvonallal. Az összetett szállításánál több jármű vesz részt, illetve más-más közlekedési ágazatok is bekapcsolódnak. Ezen csoporton belül két típust különböztetünk meg, a hagyományos és a kombináltat. A hagyományos szállítás esetében csak az árut rakják át egyik járműből a másikra. A kombináltnál a járműveket vagy konténereket teszik át (Földesi, 2006, pp. 207-208).

A szállítási módok a szállítás kivitelezésének alternatívái, melyek lehetnek légi, vízi, szárazföldi, vasúti és csővezetékes (Chikán, 2010, p. 227). A következő alfejezetben ezeket ismertetem röviden.

2.3.3.1 Hagományos szállítás

Légi szállítmányozás

A globalizáció és a logisztika hatására megnőtt az érdeklődés ezen szállítás iránt, így az elmúlt évtizedben ezen a területen a legnagyobb a forgalomnövekedés aránya. Hosszabb távú árutovábbításnál alkalmazzák leginkább, mert rövidtávon sok időt vesz igénybe a reptéri ellenőrzések miatt (Némon-Sebestyén, 2009, p. 66).

A légi szállítás esetében az ellátási lánc a következőképpen néz ki: a rakományt el kell szállítani a reptérre, ahová a szállítmányozó szállít. Ezután jön a légi szállítás, ahol egyik reptérről a másikra történik az áru továbbítása, majd felszedik az árut és kiszállítják a vevőhöz. A szállítmányozó felelős a szállításért a feladó és a címzett között (Hoffman, 2013, pp. 11-12).

Az egyik leggyorsabb módja az áruk szállításának a légi fuvarozás, amely során a termékek gyorsan célba érnek. Például egyes esetekben így szállítják a gyógyszereket, az újságokat és a romlandó árukat. A hátránya, hogy elég költséges, ezért nem mindent szállítanak ily módon. A küldemények egy részét utasszállító gépek csomagterében továbbítják, másik részüket pedig kifejezetten teherszállító repülőgépeken, amelyek erre az iparágra specializálódtak (Nyakasné, 2006, p. 80).

Vízi szállítás

Az egyik legrégebbi közlekedési mód, a repülőgép megjelenése előtt a kontinensek között csak ezzel az eszközzel lehetett szállítani. A vízi fuvarozásnál kétféle típust különböztetünk meg, az egyik a tengeri, a másik a folyami áru fuvarozás. Az első esetnek két ága van a vonal,- és a bérelt hajózás, a különbség, hogy a vonal, olyan, mint a vasút, meghatározott menetrendje és útvonala van. A bérelt hajózás esetében a hajó tulajdonosa a szerződésben foglaltak szerint bérbe adja az eszközt a bérlőnek. A folyami szállítás során egy adott folyón történik a közlekedés, ez Európában leginkább a Dunát jelenti, ezen kívül vannak más útvonalak is. Ennél a módnál is beszélhetünk fuvarozóról és fuvaroztatóról (hajótársaságok), de megjelenik még egy szereplő, a hajózási ügynökök, akik azon szolgáltatók, akik a kikötőkben segítik a zökkenőmentes szállítást (Törzsök, 2006, pp. 35-36, 41, 45).

A vízi szállításnak is vannak korlátai, mert nem olyan gyors, mint a többi szállítási eszköz. Ezen hajók különböznek a személyszállítóktól, mivel direkt teherszállításra specializálódtak, konténerekben történik a szállítás és uszálynak nevezzük őket (Ballou, 1992, p. 184). Olyan árukat mozgatnak így, melyek nem vesztenek az értékeikből a hosszú út alatt, illetve a csomagolásra is nagy hangsúlyt kell fektetni, mivel az védelmet nyújt a sérüléstől (Ballou, 1992, p. 184).

Vasúti szállítás

A világ nagyon sok országában, mint Európában és Kínában a vasúti szállítás dominál. A vonatközlekedés a világ legtöbb nagyvárosában elérhető, habár a vonathálózat nem olyan kiterjedt, mint a közúti. Megfelelően kiépített infrastruktúra szükséges, például a sínek, a váltók, a vagonok és a pályaudvarok, ezen szállítási mód igénybevételéhez.

Magyarországon öt kategóriába lehet sorolni a pályákat terület szerint: országos, térségi, elővárosi, helyi és saját célú, mindegyiken folyik közlekedés. Az országos esetében fontos megemlíteni a transz-európai, amely az országok közötti áruszállítás miatt jelentős (Jászberényi-Pálfalvi, 2009, pp. 114-115).

Sok fejlődés ment végbe ezen a területen, amelyek segítik a vasúti szállítást, mint például számítógéppel támogatott úthálózat és menetrend, korszerű berendezések, sínfelület, terminálok (Stock-Lambert, 2001, pp. 324-325).

A vasúti szállítás általában kevesebbe kerül, mint a légi vagy a közúti. A vonatoknak menetrendjük van, az indulások kevésbé gyakoriak, mint a gépjárműveké. A szállítás során különböző kocsikat használnak, de ezek nincsenek korlátozva, ahol szükség van rájuk ott használják őket, ezek sajátok vagy lízingelt kocsik (Jászberényi-Pálfalvi, 2009, pp. 114-115).

Csővezetékes szállítás

Az áruk szállításánál lehetőség van csővezetéken való árutovábbításra. Árufüggő, hogy mit lehet és mit nem így módon mozgatni, korlátozva vannak a lehetőségek. Ezt a módot leginkább kőolaj és földgáz esetében alkalmazzák (Pató, 2008, p. 12). Az előnye, hogy gyors, mivel nem kell megállni, nincs ellenőrzés útközben, illetve zárt rendszerben (csővekben), alacsony költséggel jár a szállítás. Mint mindegyik módnak, ennek is vannak hátrányai, mint például a csőhálózat kiépítése magas költségeket igényel, vagy több terméket is szállítanak egy vezetékben, akkor nagy odafigyelést igényel, hogy ne keveredjenek össze, illetve meg kell szervezni, mikor, mit továbbítsanak (Kovács, 2004, p. 45).

Közúti szállítás

A közúti szállítás a vasút mellett a másik szárazföldi árutovábbítási mód, ezért is versenytársaik egymásnak. Mindegyik más-más infrastruktúrával rendelkezik és az előnyeik, illetve hátrányaik is különböznek.

A közút infrastruktúrájához hozzá tartozik az út, mely az egyik legfontosabb technikai eleme. Az úthálózatot különböző szempontok szerint lehet nézni, mint például kinek a felügyelete alá tartozik (önkormányzat) vagy rangja (első vagy másodrendű) szerint (Pálfalvi-Jászberényi, 2006, p. 57).

A közúti árufuvarozás kategóriájába általában csak azokat a járműveket értjük, amelyek össztömege meghaladja a 7,5 tonnát, ezért ezek többségére vonatkozik a legtöbb előírás. Az idő előrehaladásával egyre inkább teret nyert a közúton való szállítás, mert a termék szállítási ideje rövidebb, mivel nem kell rakodni és háztól házig lehet vinni. Ezen kívül a Just in time-elv szerint a vevők nem rendelnek annyi árut, hogy raktározni kelljen, így mindig csak a szükséges mennyiségre törekednek, ebből adódik, hogy nincs szükség nagyobb mennyiségű szállításra, bőven elég egy teherautónyi is. Fontos megemlíteni, hogy van kereslet erre a módra és meg is fizetik. A legnagyobb hátránya a közúti fuvarozásnak, hogy környezetszennyező, de az innovációnak köszönhetően törekednek az autógyártók, hogy kevesebb káros anyag kerüljön a légkörbe (Erdélyi et al., 2002, pp. 121-122, 127).

A közutakon más járművek is közlekednek, ezért kellő figyelmet kell fordítani a vezetésre, illetve korlátozásokra is kell számítani a fuvarozóknak, például nem mindenhol közlekedhetnek. Előfordul, hogy zsúfoltak az utak, tele vannak az autópályák, így nem zökkenőmentes a szállítás, ezért megnő a szállítási idő (Erdélyi et al., 2002, pp. 121-122, 127).

Európában egyre inkább a piac igényei miatt a közúti szállítmányozás terjedt el, de próbálják a vasúthálózatot is fejleszteni, illetve korlátozásokkal visszaszorítani a teherforgalmat (Erdélyi et al., 2002, pp. 121-122, 127).

A fejezetben említett öt szállítási mód közül választást a következő tényezők befolyásolják: a szállításnak a költsége, az ideje, az eszközei és ahhoz való hozzáférés, illetve az áruk biztonságának és tömegének jellemzői (Coyle et al., 1992, idézte: Chikán-Demeter, 1999, p. 341).

A Gartner Intertrans Hungária Kft. a szállítási módok közül csak a közúti árufuvarozással foglalkozik, mert az alvállalkozóinak ponyvás és hűtős gépjárműveik vannak, de nemzetközi és belföldi szinten egyaránt vállalnak fuvarokat.

A cég anyavállalata a Gartner Holding, viszont rendelkezik olyan infrastruktúrával, amely lehetővé teszi a kombinált árufuvarozást, ezért is tartom fontosnak röviden bemutatni ezt a szállítási módot is.

2.3.3.2 Kombinált szállítmányozás

A szállítmányozás iránti keresletet a gyártók és a vevők határozzák meg, akik eltérő földrajzi helyeken találhatók. A kereskedelmi globalizációból kiindulva, a hagyományos szállítási módok hosszú távon nem nyújtanak megoldást, ezért szükségesé válnak más eszközök, illetve kombinációk is (StadieSeifi et al., 2014, p. 1).

A kombinált szállításnál több fuvarozási eszköz együttesen vesz részt az árutovábbításban, ezáltal magas szinten tudják kielégíteni a logisztikai igényeket. A rakomány zárt, bontatlan szállítási eszközben jut el a rendeltetési helyére, mely során a háztól házig való szállítás jelenik meg (Halászné, 1998, p. 120). A célja az eltérő fuvarozási ágazatok előnyeit kombinálva kihasználni és a hátrányokat kizárni, vagy legalábbis a minimálisra csökkenteni. Ezáltal egy hatékonyabb a vevők elvárásainak és igényeinek megfelelő szállítási folyamat jön létre. Például a vasúti-közúti kombináció esetében a vasút nagyobb kapacitása kerül előtérbe, illetve a közút során pedig a rugalmas áruterítés (Fári et al., 2002, pp. 11-12).

Két nagy csoportja van ezen módnak, a konténeres és a huckpack szállítási rendszerek. Első esetben kettő vagy több közlekedési ág segítségével történik az árutovábbítás, viszont a hunpacknál az egyik közlekedési járművön szállítják a másik közlekedési eszközt. Szegedi-Prezenszki (2010, pp. 139-140) szerint az utolsónak négy típusát különböztethetjük meg, a közúti-vasúti (RoLa), a közúti-vízi (RoRo), a vasúti-vízi és a folyami-tengeri (SiSo).

A kombinált árufuvarozásnak az előnye, hogy a környezetet kevésbé szennyezi, kevesebb a zaj és az utakon is kisebb a forgalom. Ezen kívül a legfontosabb, hogy a korlátozások miatt nem kell várakoznia az árunak, így gyorsabban tud haladni, illetve a közlekedésbiztonságot is növeli, ha nincs annyi tehergépjármű az utakon (Szegedi-Prezenszki, 2010, p. 141).

Magyarország földrajzi elhelyezkedésének és infrastruktúrájának köszönhetően kombinált szállítási módra is van lehetőség, amelyek közül a közúti-vasúti dominál leginkább. Az 1990-es évek elején teremtették meg azon feltételeket „Hungarokombit”, melyek segítették ezen mód kialakulását (Verbóczy, 1997, pp. 401-404, idézte: Erdősi, 2005, p. 90-91).

A kombinált fuvarozás csak 600-700 km-nél nagyobb távolságnál éri meg a költségek miatt, de az Európai Unió és hazánk is arra törekszik, hogy ezt a távolságot 300-400 km-re csökkentse, mert ebben az esetben tudna már versenyezni a közúti szállítással. Magyarország ösztönzi ezt a lehetőséget, például adókedvezményt ad a magyar fuvarozóknak, illetve a külföldieknek a határtól való 70 km-es körzetben (Szegedi-Prezenszki, 2010, pp. 141-142).

Az Európai Unió a Marco Poló Program segítségével szeretné elérni ezen szállítási módnak a növekedését (Szegedi-Prezenszki, 2010, pp. 141-142).

Az intermodális szállítás elősegítését támogatják nemzetközi szinten is mint említettem, mivel gazdasági szempontból is fontos szerepet játszik. A vállalatoknak információkra van szüksége, ha ezt a formát szeretnék választani, mivel együtt kell két különböző szállítási szektornak működnie. Lényeges, hogy legyen információjuk az infrastruktúráról, az átrakási helyekről, illetve a költségekről. Az ITS-IT projektnek az a célja, hogy hiteles, pontos adatokkal szolgáljon, a kínálat megismerését elősegítse, egy olyan szoftver létrehozásánál, amely segíti a szállítmányozók munkájának tervezését. Ez egy olyan on-line program lenne, mely segítségével a költségeket meg lehet határozni, illetve a környezetkárosító hatásokat értékelni (Kovács et al., 2010, pp. 205-208).

A kombinált szállítmányozást segíti a kombinatorikus aukció is, melyről Mesa-Arango és Ukkusuri (2013, pp. 576–577) írtak egy cikket. Ezek fordított aukciók, amely azt jelenti, hogy vannak vevők és ajánlattevők, akik az eladók. A fő jellemzője, hogy licitálni lehet egyéni útvonalakra, ezáltal tudnak a szállítmányozók a küldemények vonalára ajánlatot tenni. A hajótársaságoknak ez azért vonzó, mert a szállítás ára része a küldeménynek, ami gyakran hasonló vagy alacsonyabb árkategóriájú. Másrészt a hajótársaságoknak kényelmes, mert a szállítmányozónak kell az ajánlatot benyújtania. Ez elősegíti a kommunikációt, illetve megkönnyíti a kombinált szállítás megszervezését, mert a két fél „találkozását” az aukcióházak megszervezik.

2.3.4 Belföldi és nemzetközi szállítmányozó vállalatok

A piacon megtalálhatók olyan vállalatok, amelyek csak belföldi vagy csak nemzetközi szállítmányozásra specializálódtak, de a nagyobb cégek mind a kettővel foglalkoznak. Az általam vizsgált Gartner Intertrans Hungária Kft.-nél is szerveznek fuvarokat belföldre és külföldre egyaránt. Képviseltetik magukat a tőkével rendelkező (állami) nagyvállalatok és a magáncégek, illetve elterjedtek a vegyesvállalatok is, amelyek nagy részénél a külföldi tőke is megjelenik.

A nagyobb cégek, amelyek a szállítás minden területét ismerik és tudnak is munkát vállalni, életképesebbek, mint a kisebb vállalatok, amelyeknek a képességeik korlátozottak. Fontos, hogy egy szállítványozó értsen a szakterületéhez, ehhez viszont korlátozva állnak rendelkezésre a képzések. Ehhez a munkakörhöz elengedhetetlen a nyelvtudás, főleg nemzetközi megbízások esetén (Bokor, 2005, pp. 7-8).

Tapasztalatból mondhatom, hogy aki nem beszél legalább egy vagy két nyelvet, vállalatfüggő, hogy melyikre van szükség, az ne is próbálkozzon ezen a területen elhelyezkedni, mert a mindennapi munka része az élő idegen nyelv használata. Véleményem szerint nem elég csak szóban kommunikálni, írásban is tudni kell, mivel a megbízások e-mailen vagy faxon is érkezhetnek.

A nemzetközi munkával foglalkozók esetében egy szakosodás figyelhető meg, amelyek négy területre irányulnak: gyűjtőforgalom, melybe beletartozik a hazai és nemzetközi, a kocsirakományok, mely magába foglalja a hűtős és száraz áruk szállítását. Ezen kívül vannak még a konténeres,- és kombináltfuvarozások. A másik irányvonalba tartozik az ömlesztett, - és veszélyes áruk szállítása (Bokor, 2005, p. 8). A Gartner Holding nemzetközi vállalatként mind a két nagy szakiránnyal foglalkozik és az abba foglalt árutovábbításokkal, kivéve az ömlesztett szállítást.

Tevékenység szerint különbséget kell tenni a belföldi és külföldi szállítványozás között.

Hazai jellemzők például az anyagmozgatás, a raktározás, az árugyűjtés, a csomagolás, a bérbeadás, a reklámozás, a szerződéskötés és a fuvarozás. Nemzetközibe tartozik többek között a vámolással kapcsolatos teendők (Svájc), rakodás, nemzetközi szinten a szállítás megszervezése, mint például konténer, kombinált, gyűjtő (Bokor, 2005, pp. 8-9).

A fent említettek alapján jól látható, hogy szerteágazó ez a terület, sok szereplő található ezen a piacon, ebből következik, hogy a verseny miatt egyre nagyobb nyomás nehezedik a vállalatokra, ez befolyásolja a menedzsmentet és a stratégiákat is. Egyes szállítványozó cégek annak érdekében, hogy a jövedelmezőségüket javítsák, nem csak saját flottájukkal dolgoztatnak, hanem együttműködnek más vállalatokkal is (Wang et al., 2014, p. 1133).

A cégek a megbízás teljesítésénél három lehetőség közül választhatnak, saját járművekkel vagy alvállalkozókkal dolgoznak/dolgoztatnak, illetve horizontálisan együttműködnek más cégekkel. Mindhárom lehetőség eredményezhet jelentős költségmegtakarítást (Wang et al., 2014, p. 1133). A vállalatoknak az a célja, hogy alacsony költséggel magas profitra tegyenek szert, nekik kell előnteni, hogy azt milyen módon, illetve eszközökkel érik el.

2.4 A fuvarozásra és a szállítmányozásra vonatkozó jogszabályok

A globalizált világ folyamatosan változik, ezért szükség van a közlekedésben követelményekre és feltételekre, melyek elősegítik a problémamentes szállítást. A lényeges feltételeket az operatív közlekedéspolitika határozza meg (Kummer, 2010, idézte: Schönberger-Elbert, 2010, p. 121). Az általam vizsgált vállalat import és exportszállítással is foglalkozik, ezért fontosnak tartom az Európai Unióban és Magyarországon érvényben lévő legfontosabb szabályok bemutatását.

2.4.1 Az Európai Unió közlekedéspolitikája

A Róma Szerződésben külön fejezet foglalkozik a közlekedéspolitikával, amely ennek a prioritását is mutatja. A közlekedés és a szállítás más szektorokhoz kapcsolódik, illetve iparágak is függnék tőle, mint például: az autó-, a repülő-, vagy az olajipar. A munkaerőpiacra is hatással van, mivel sok ember dolgozik ebben a szektorban, ezért is szükséges erre kellő figyelmet fordítani. Ezen területnek két nagy problémája van, az erőforrás elosztás és a beruházások, ezért próbálnak ezekre szabályozásokat előírni. A szabályozásnak két megközelítése van, a társadalmi és az üzleti. Az államok közlekedéspolitikájának a célja, hogy hatékonyabbá tegyék a piac működését. Az üzleti megközelítés felfogása szerint a közlekedés egy szolgáltatás, de a társadalmi szerint a kereskedelem, - és az ipar fejlődését, a munkaerőpiacot és az életszínvonalat is szolgálja (Hitris, 1995, pp. 271-272).

A kormány a közlekedésben is jelen van, mint infrastruktúrafejlesztő, mint szolgáltató, adók beszedője, illetve szabályozó, ezek közül az első hármat szabályokkal, az utolsót gazdasági módszerekkel tartatják be. A közlekedési beruházások hosszú távúak és ritkán térülnek meg, ezért az állam hatáskörébe tartozik. A közlekedési módok sokfélesége miatt nehéz olyan közlekedéspolitikát megalkotni, mely mindenki számára előnyt jelenthetne (Hitris, 1995, pp. 273-274).

A közös közlekedéspolitikát segíti a Maastrichti Szerződés, amelyben meghatározták a transzeurópai hálózatok fejlesztését, amelyek hatására változások kezdődtek. Az infrastruktúra és a környezetvédelem is előtérbe került a jogharmonizáció mellett, így összetettebb lett a politika. Az Európai Unió célja, hogy a közlekedés által okozott negatív következményeket visszaszorítsák, ezért szorgalmazták a közút helyett a vasúti szállítást, illetve a tömegközlekedést. A cél a környezet védelme és a városok közlekedésének hatékony növelése. Megalkották a 1995-2000-es, majd a 2000-2004-es programokat, amelyeknek a stratégiái egymásra épültek, de ezeket folyamatosan aktualizálták. Három nagy területtel foglalkoztak, a minőség javításával, amellyel a környezetet és a biztonságot próbálták védeni. A belső piac működését szorgalmazták, hogy a közlekedési szolgáltatás fejlődjön és bővüljön. Ezen kívül fontosnak tartották az Európai Unió és a harmadik országok közötti közlekedés javítását (Horváth, 2011, pp. 357-358).

A 2000-2004-es cselekvési programban szerepelt az integrált rendszerek létrehozása és fejlesztése (közös légi irányítási rendszer), a szabad verseny, a környezetvédelem, a közlekedésbiztonság és a közlekedési kapcsolatok bővítése.

2001-ben fogadták el a Fehér Könyvet, amelyben a 2010-ig tartó feladatok szerepeltek, 2011-ben pedig az új könyvet, amely a 2020-ig tartó időszak közlekedéspolitikáját tartalmazza (Horváth, 2011, pp. 358-359). Ezen kívül a TEN (Trans-European Networks) fontos szerepet játszik a közlekedésben, ezért is fordít kellő figyelmet és energiát rá az Európai Unió. A célja, hogy biztosítsa a személyközlekedést, az áru,- és energiaszállítást, amely hozzájárul a gazdaság versenyképességéhez (Erdősi, 2004, pp. 264-265).

Az unió különböző projekteket támogat, mint a Marco Polo, Leonardo Da Vinci vagy a Central. Ezek közül én a Central projektet emelném ki, melynek célja, hogy a szállítmányozással kapcsolatos szállítványozók tudását, tapasztalatát, képességeit segítse. A szállítás nemzetközi szinten is történik, ezért is lenne fontos, ha egységes képzések, tudás és alkalmassági feltételek lennének előírva. Jelenleg ez országonként változik, van ahol nincs szükség külön tanulni ezt a munkakört (Magyarországon), de más országokban (Németországban) akár több év szükséges ennek a szakmának az elsajátításához, hogy megszerezzék a megfelelő szaktudást. A projekt célja, hogy kidolgozzanak egy közös rendszert, amely egységes lenne minden tagállamnál. A munkáltatóknak azért lenne kedvező, mert könnyebben találnának alkalmazottakat a munkaerőpiacon, illetve országonként ugyanazok a tréningek lennének. Az előnye a munkavállalók szempontjából, hogy könnyebben találjanak munkát külföldön és magasabb szinten elismerjék a tudásukat, nem csak az adott országban (Kovács et al., 2012, pp. 155-161).

Fontos szerepük van a szállítványozóknak, mert ők szervezik a fuvarokat, kötik a biztosításokat, kezelik a dokumentumokat, tartják a kapcsolatot a megbízóval, ezért is létfontosságú ennek a munkának a szabványosítása, mint hazai, mint nemzetközi szinten (Kovács et al., 2012, pp. 155-161).

Az Európai Unióban a kereskedelem és a logisztika egyre fontosabb szerepet játszik, ezért is van szükség szabályozásokra, mint a Fehér könyvre vagy az Incoterms-re.

2.4.2 Nemzetközi szabályok

Az áruszállítás egy gyorsan bővülő és változó gazdasági szektor, amelynek hatékonysága hatással van a termékek árára, valamint az ellátás biztonságára. A globalizáció és az azzal együtt járó verseny létrehozott hosszabb és összetettebb ellátási láncokat, ezáltal bonyolultabb a kereslet a rendszerben, amely növeli a kockázatot. Ez magával hozza a gazdasági változásokat, mint például magasabbak lesznek a termékek árai, valamint a gazdasági és társadalmi megnyilvánulásokat. Az iparnak és a politikai vezetőknek nagy kihívást jelent, hogyan tartsák mozgásban a szállítványozást, és ezzel egyidejűleg hogyan csökkentsék a negatív megnyilvánulást, és a jövőbeni következményeket. Ezen a területen hosszútávra vonatkozó komplex és összetett döntéseket kell hozniuk (Lempert-Zmud, 2012, idézte: Ehrfahrt, 2012, p. 166). Éppen ezért arra törekednek, hogy a közúti szállítás hatékony, zökkenőmentes folyamatához szükséges szabályozásokat, előírásokat vezessenek be. Ennek érdekében közös jogszabályokat alkottak meg, amelynek eszközei minden országban a hazai jogszabályok, a kétoldalú és a többoldalú egyezmények. Kétoldalú megállapodás azt jelenti, hogy két ország meghatározza a fuvarozásra vonatkozó szabályokat szerződés formájában. A többoldalú szerződéseknél, több szervezet segítségével történik a meghatározás (Hodosyné, 1993b, pp. 103-107). A szállítványozásra különböző féle előírások és ellenőrzések vonatkoznak, melyek már korábban is léteztek, de akkoriban a kormány vezetői ellenőrizték a katonai és kormányzati célú szállításokat. Ma már ezek az ellenőrzések és szabályok kiterjedtebbek, amelynek gazdasági és környezeti okai vannak (Button – Hensher, 2005, p. 11).

A következőkben azon egyezményekre térek ki, melyek az általam vizsgált vállalatot érintik.

2.4.2.1 Fehér Könyv

A Bizottság 1992-ben adta ki a Fehér Könyvet, melyben azon célok szerepeltek, amelyek a 1995 és 2000, valamint a 2000 és 2004-es időszakra vonatkoznak. 2001-ben a 2010-ig, majd 2011-ben a 2020-ig szükséges intézkedéseket fogalmazták meg és hozták nyilvánosságra. A könyv szerint intézkedésekre és eszközökre van szükség, hogy az elkövetkezendő 30 évben sikerüljön megvalósítani azt a célt, amelyet kitűztek.

Felépítését tekintve van egy bevezető és öt fejezet, melyek következtetésekkel fejeződnek be. Tartalmazza a feladatokat, az intézkedéseket, illetve az ütemterveket. Két alap célja van, az egyik a közlekedési eszközök közötti egyensúly megteremtése, a másik az infrastruktúra fejlesztése (Hanzséros-Malatinszky, 2004, p. 8).

Főbb következtetéseit pontokban foglalták össze, melyek a következők: a sikerhez fejleszteni kell az infrastruktúrát és a transzeurópai hálózatokat, szabályozni a versenyt, helyi szinten javítani a közlekedést, a fogyasztók szükségleteit a lehető legjobban kielégíteni, foglalkozni más területekkel is és a megfelelő nemzeti cselekvésre törekedni (Hanzséros-Malatinszky, 2004, p. 9).

2001 és 2010 között a közutakon a szállítás 44%-a realizálódott, ezért próbálták ösztönözni más szállítási módok térnyerését. A magas arányú balesetek miatt külön foglalkoztak a biztonság védelmével, mely pozitív tendenciát mutatott, mivel 2010-re 44%-kal kevesebb volt, mint 2001-ben. Az árufuvarozás előmozdítását ösztönözték az európai vasúthálózat fejlesztésével és 2007-ben egy újonnan elfogadott csomag már a személyszállítást is preferálta. A vízi közlekedés infrastruktúrájának a fejlesztése, a légi forgalom irányítási rendszerének a hatékonyságának növelése volt a cél (Horváth, 2011, pp. 358-359).

Az újonnan kiadott 2020-ig szükséges intézkedések megvalósítása tartalmazza azon célkitűzéseket, amelyek korábban lettek megfogalmazva, illetve még inkább előtérbe kerül a biztonság kérdése, a környezet és az energiaforrások védelme. Ezen problémák megoldását a következőkben látják, az innovatív technológia alkalmazása, az integráció a közlekedési módok között, illetve a tömegközlekedés előmozdítása (Horváth, 2011, p. 359). Az unió törekszik arra, hogy ezeket a célkitűzéseket megvalósítsa.

2.4.2.2 Incoterms

Az Incoterms előzménye a Trade Terms, amely egy tájékoztatás volt, hogy egyes országokban, milyen formulákat alkalmaznak nemzetközi szinten. Ezen tanulmányból kiderült, hogy térségenként eltérő szabályok vannak, ezért szükségessé vált egy nemzetközileg elfogadott létrehozása. Ezt az egységes szabályrendszert a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara alkotta meg jogászok segítségével és 1936-ra készült el, az International Commercial Terms címet kapta, melynek a rövidítése az Incoterms.

A gyűjtemény célja az volt, hogy a szerződésekben a nemzetközileg használt kifejezéseket, rövidítéseket és magyarázatokat mindenki számára egyértelművé tegyék, ezzel elkerülve a félreértéseket (Valkó-Áts, 2002, pp. 133-134). A klauzulák elnevezés az eladó kötelezettségeire utal, mivel a szerződésben egy földrajzi hely is meg van adva, ahová a fuvarozóknak el kell jutatniuk a termékeket az eladóval megegyezett díj alapján. Fontos, hogy ez csak egy ajánlás, nem kötelező az alkalmazása.

Az évtizedek alatt többször adtak ki Incoterms-t, 1936-ban, 1953-ban, 1967-ben, 1975-ben, 1976-ban, 1980-ban, 1990-ben, 2000-ben és 2010-ben. Az 1936-ban kiadottban 11 (ebből kettő költségre vonatkozott, melyet később nem vettek át) klauzula volt és földrajzilag három részt különítettek el (szárazföld, vasútállomás és kikötő). 1975-ben rövidítéseket dolgoztak ki, ezáltal a gépi adatfeldolgozás is lehetővé vált, mely megkönnyítette az adminisztrációt. 1976-ban és 1980-ban is új klauzulákat tartalmazott az Incoterms. 1990-ben 3 betűvel rövidítették a klauzulákat, illetve két csoportba sorolták (multimodális és vízi) (Valkó-Áts, 2002, pp. 133-138). A 2010. január 1-én hatályba lépett Incoterms, abban módosult, hogy négy klauzulát töröltek, amelyek a 2000-ben kiadottban benne voltak, viszont kettőt bevezettek (Petersen, 2011, p. 1).

2010-es klauzulák két nagy csoportba sorolhatók, az egyik, amely mindegyik szállítási módnál alkalmazhatók, a másik, amelyek csak a vízi közlekedésnél (Petersen, 2011, p. 59).

Az első csoportba tartozik az EXV (EX Work), FCA (Free Carrier), CPT (Carriage Paid To), CIP (Carriage and Insurance Paid To), DAP (Delivered at Place), DAT (Delivered at Terminal), DDP (Delivered duty Paid)(Petersen, 2011, p. 59).

Az EXV-nél az eladó kötelezettsége, hogy a terméket a gyárban az előre meghatározott időben a vevőnek átadja a szerződésben foglaltak szerint. Eddig az eladót terheli a felelősség, de az áru átvétele után, már nem, illetve az okmányokról is neki kell gondoskodnia (Valkó-Áts, 2002, p. 153).

FCA-t bármelyik fuvarozási mód esetében lehet alkalmazni, de leginkább a kombináltnál fordul elő. Az eladó a vevő által meghatározott fuvarozónak átadja a terméket. A vevő feladata, hogy a fuvarozási szerződést megkösse, és a költségeket viselje (Valkó-Áts, 2002, pp. 153-154).

A CPT esetében az eladó köti meg a fuvarozási szerződést és addig viseli a kockázatot, amíg az első fuvarozónak át nem adja a rakományt. A vevőt terhelik az előre nem látható költségek és a vámkezelés is (Valkó-Áts, 2002, p. 156).

A CIP azonos a CPT-vel, annyi különbséggel, hogy a szállítás során bekövetkezett sérüléseket vagy a rakomány elvesztését az eladónak kell megtérítenie (Valkó-Áts, 2002, p. 156).

A DAT esetében az eladó kötelessége, hogy a megadott terminálra szállítsa az árut és ott kirakodjon. Ez lehet légi,- vasúti,- közúti, de akár egy raktár, telephely is (Petersen, 2011, pp. 74-75).

A DAP-nál az eladó kötelezettsége, hogy a megnevezett helyre elszállítsa az árut és a felelősség addig terheli, míg át nem adja (Petersen, 2011, p. 76).

A DDP magába foglalja az eladó részéről a maximális kötelezettségvállalást, amely azt jelenti, hogy neki kell a vámot intéznie és a közterheket fizetnie. A vevőnek minden segítséget meg kell adnia az eladó felé, illetve az átvétel után már őt terheli a felelősség (Valkó-Áts, 2002, pp. 158-159).

A második csoportba tartozik a FAS (Free Along side Ship), a FOB (Free on Board), CFR (Cost&Freight), és a CIF (Cost, Insurance, &Freight) (Petersen, 2011, p. 59).

Az FAS esetében az eladó kötelessége, hogy az árut a kikötőbe szállítsa a megfelelő csomagolásban a szükséges okmányokkal együtt. A vevő feladata, hogy pontos adatokat szolgáltatson az eladónak a rakodás helyéről, idejéről, és a hajóra rakodás után már a vevő viseli a kockázatot (Valkó-Áts, 2002, p. 154).

Az FOB esetében az eladó köteles a hajó fedélzetén átadni a rakományt a fuvarozónak, a vevő pedig gondoskodik a szállításról (Valkó-Áts, 2002, p. 154).

A CFR-nél az eladó feladata figyelmet fordítani a hajóra és a szerződés megkötésére, valamint felelősséggel tartozik a rakományért, amíg az az adott kikötőbe be nem ér, de onnantól kezdve már a vevő felel érte (Valkó-Áts, 2002, p. 155).

A CIF azonos a CFR klauzulával, azzal kiegészítve, hogy az eladónak a szállításra biztosítást kell kötnie és annak díját állnia (Valkó-Áts, 2002, p. 156).

A klauzulák rövidítésének és tartalmának ismerete fontos a fuvarozás, szállítmányozás piacán.

2.4.2.3 CMR

A CMR egy egyezmény, amelynek a teljes neve Convention relative au Contrant de Transport International de Marchandises par Route. 1956-ban kötötték meg először és 5 évvel később hatályba is lépett, de Magyarországon csak 1971-ben iktatták törvénybe (Hargitai, 2008, p. 15). Azon országok, amelyek elfogadják ezt az egyezményt, kötelezettséget vállalnak arra, hogy nem a saját hazájuknak a törvényének jogait veszik figyelembe a szállítmányozásnál, hanem a CMR-t (Hodosyné, 1992b, p. 100).

A CMR-t a nemzetközi közúti áruszállítás során alkalmazzák, de csak abban az esetben, ha a felrakó,- és a lerakóhely két különböző országban található, illetve ezek közül az egyik az egyezményt elfogadott térségbe tartozik. Minden olyan szerződésre érvényes, amely közúton (kombinált esetén is), díj ellenében áruszállításra vonatkozik. Magyarországon is érvényes CMR, így ha az országból indul vagy érkezik az áru, akkor az ebben foglaltak szerint kell eljárni (Magyary, 2005, p. 85).

A fuvarozási szerződés megkötése esetében egy fuvarlevél kerül kiadásra, melynek csak a tartalmát szabályozta az egyezmény, a mintáját nem, azt a Nemzetközi Közúti Fuvarozási Egyesület (IRU) dolgozta ki. Ez tartalmazza az átvételkor az áru számának, jelének és állapotának leírását, amely rögzítése a fuvarozó feladata, de a feladó kérheti az áru ellenőrzését és vizsgálatát, ebben az esetben neki külön meg kell térítenie ezt. A feladó kötelessége a fuvarlevélhez kapcsolnia a szükséges dokumentumokat, mint például a vám papírokat (Magyary, 2005, p. 85).

Az egyezmény 8 fejezetből és 46 cikkelyből épül fel. A fejezetek a következők: az alkalmazási terület, a fuvarozó felelőssége más személyekért, a fuvarozási szerződés megkötése és végrehajtása, a fuvarozó felelőssége, a felszólamlás és kereset, az egymást követő fuvarozók által végzett fuvarozásra vonatkozó rendelkezések, az egyezménnyel ellentétes kikötések semmissége, valamint a záró rendelkezések (Magyary, 2005, p. 90).

A következőkre terjed ki az egyezmény: a szerződéskötés tartalma, az áruátvételi feladatok, felelősségek, az áru sérülésének, elvesztésének, késésének felelősségei, kártérítés, fuvarlevél kitöltése, több fuvarozó esetében a köztük lévő felelősségek tisztázása (Hodosyné, 1993b, p. 108).

A CMR használata megkönnyíti az adminisztrációt és az esetleges konfliktusok során felmerülő problémák megoldását.

2.4.2.4 TIR

A TIR Egyezményt 1975-ben adták ki, melynek öt alapelve van:

1. Szállítójárművek alkalmasságának engedélyezése

Az Egyezmény kimondja, hogy az árukat csak olyan járműben vagy konténerben lehet szállítani, amelyek alkalmasak a vámzár használatára, mert ebben az esetben nincs lehetőség hozzányúlni (kivenni és betenni) a rakományhoz. A nemzeti hatóság vizsgálja meg a járműveket, hogy megfelelnek-e az előírásoknak és ennek következtében alkalmassági bizonyítványt állít ki.

2. Nemzetközi garencialánc

A célja, hogy a szállítás időtartalma alatt a vám és adóteher biztosítva legyen, akkor is, ha a fuvarozó ezt nem vállalja. Három eleme van a láncnak: a nemzetközi biztosítótársaság, a nemzetközi,- és nemzeti garanciavállaló.

3. TIR-igazolvány =Nemzetközi vámokmányok

Ez az igazolás egyben egy vámokmány is, amely igazolja, hogy van fedezet a szállítás során. Három részből tevődik össze: a borító,- a betétlap és a jegyzőkönyv.

4. A vámvizsgálatok kölcsönös elfogadása

A vámhivatal által elvégzett vizsgálatokat az összes tranzit országban elfogadják, ezáltal lerövidül a szállítási idő. Ezért lényeges, hogy az indító ország kellő alapossággal vizsgálja meg a fuvarszekőzt és a rakományt.

5. Engedélyezett belépés a rendszerbe

Ezt a pontot 1999-től alkalmazzák, bevezetésének oka, hogy a csalásokat és a bűnszervezeteket visszaszorítsák. Azok kaphatnak ilyen igazolást, akik a vizsgálaton résztvettek és az előírásoknak megfeleltek. Az engedéllyel rendelkezőkről egy egyedi azonosító alapján lista készül, így nyomon követhető, hogy ki rendelkezik ilyen okmánnyal (Kovács et al., 2001, pp. 7-12).

A Gartner vállalat fuvaroztat olyan országokba is, illetve országokon keresztül, ahol kérhetik ezt az igazolást. Az Európai Unióba nincs szükség erre, de például Lambachból a cég anyavállalatától szállítanak Görögországba Szerbián keresztül, akkor használják ezt a TIR-igazolását.

2.4.3 Magyarország közlekedéspolitikája és jogszabályai

Magyarország 2004-ben csatlakozott az Európai Unióhoz, mely változást hozott a fuvarozókat érintő szabályozásban, mert az unió által elfogadott szabályok már a hazánkban tevékenykedő vállalatokra is vonatkoznak. A közösségi rendeleteket és a kiadott irányelveket is figyelembe kell venni a jogszabályaink mellett. Ezen előírásokat minden tagországnak úgy kell alkalmaznia, mintha saját országa hozta volna. Az előnye, hogy minden tagállamban ezek az áruszállításra vonatkozó szabályok érvényesülnek, ezáltal egységes környezet alakult ki (Barna-Barna, 2004, pp. 13-14).

A magyar közlekedéspolitika célja, hogy a gazdaság számára hatékony és a társadalomnak egy biztonságos, környezetkímélő közlekedést teremtsen. A fő irányelvei például a területek közötti különbségek csökkentése, illetve azok fejlesztése, más országokkal való kapcsolat javítása, a páneurópai folyósók bővítése hazánkban, a környezetszennyezés mérséklése és a közlekedésbiztonság javítása (Némon et al., 2005, pp. 323-324). Ezen kívül Magyarországon kellő figyelmet kell fordítani az úthálózatra, annak állapotára, mert az elmarad a többi nyugati országtól. Kevesebb pénzt költenek karbantartásra a főútvonalakon, mint amennyire szükség lenne, a mellékutak még azoknál is rosszabb állapotban vannak. Azért is lenne szükség a megfelelő infrastruktúrára, mert az utóbbi években megnövekedett a forgalom, illetve a járművek is sérülnek a rossz útburkolat miatt. A vasúti közlekedés még rosszabb állapotban van, mint a közúti, mert sok szerelvény elavult, egyes hálózatoknál sebességkorlátozást kell bevezetni, ezért szükséges az infrastruktúra fejlesztése. Ezt hazánk is felismerte és pályázatokat adott, illetve ad be a fejlesztésre az Európai Unióhoz, hogy versenyképes legyen a vasúti szállítás (Lukács et al., 2003, idézte: Kiss-Lukács, 2003, pp. 25-27). Ez azért lényeges, mert ha megfelelő infrastruktúrával rendelkezik, akkor vonzó lehet ez a szállítási mód, amelynek az egyik legnagyobb előnye, hogy nem környezetszennyező, illetve ez által a közúti szállítás is csökkenhet.

A gyorsforgalmi utak megépítése, a belvízi hajózás fellendítése, a magyar légitranszport piacának növelése, a logisztikai központok létesítése, a kombinált szállítás elterjedése és a személyszállítás fejlesztése, a kormány, az önkormányzatok és a befektetők együttes munkájával valósítható meg (Némon et al., 2005, p. 323). A szállítmányozás piacának fellendítését is segítené ezen fejlesztések létrejötte.

2.4.3.1 Polgári Törvénykönyv és az útdíj törvény

Az 1959. évi IV. törvény szabályozza a fuvarozással és a szállítmányozással kapcsolatos tevékenységeket. A XLI. a fuvarozásra, a XLIII. a szállítmányozásra vonatkozó szabályokat ismerteti, ezen kívül a XL. a megbízást. A 2.2. fejezetben ismertettem a fontosabb jogi szabályokat, ezért ezekre most itt nem szeretnék részletesebben kitérni.

2013. évi LXVII. törvény szabályozza az autópályák, az autóutak és a főutak használatáért fizetendő arányos díjat. A bevezetését azzal magyarázták, hogy az üzemeltetés, a fejlesztés, a környezetbarát közlekedési módok előnybe részesítése szükségessé teszi, hogy az úthasználók hozzájáruljanak az utak költségeihez. A díj megállapítását az európai uniós követelményeknek megfelelően elektronikus rendszer segítségével kell megállapítani.

„E törvény hatálya kiterjed a szerződött díjfizetőkre, az útdíjköteles elemi útszakaszokon közlekedő útdíjköteles gépjárművek üzemeltetőire és használóira állampolgárságuktól, illetve honosságuktól függetlenül” (Magyar Közlöny, 2013, p. 53998). Ez azt jelenti, hogy mindegy ki milyen rendszámú, állampolgárságú, akkor is ki kell fizetni a díjat, ha olyan útszakaszt használ, ahol ez meghatározott.

A törvényben pontosan definiálva vannak a fogalmak.

„Útdíj: az útdíjköteles elemi útszakasz használatáért fizetendő, általános forgalmi adót is magában foglaló, a megtett úttal arányos úthasználat alapján az útdíjszedő által kivetett díj” (Magyar Közlöny, 2013, p. 53999). Ez azért lényeges, mert azon gépjárművek, amelyek 3,5 tonnánál kisebbek, azok után nem kell fizetni, csak az annál nagyobb járművek esetében.

„Útdíjköteles elemi útszakasz: az útdíjfizetés ellenében használható közúthálózatnak a díjmeghatározás szempontjából két útszelvényében lehatárolt része” (Magyar Közlöny, 2013, p. 53999).

„Útdíjköteles gépjármű: a 3,5 tonnánál nagyobb megengedett legnagyobb össztömegű tehergépkocsi, vontató – ideértve a nyerges vontatót is –, valamint az ilyen gépjárműből és az általa vontatott pótkocsiból, félpótkocsiból álló járműszerelvény” (Magyar Közlöny, 2013, p. 53999).

A törvény lényege, hogy a 3,5 tonnánál nehezebb gépjárművek után a meghatározott útszakaszokon díjat kell fizetni. Ez a törvény a fuvarozóknak plusz költségeket jelent, az általam vizsgált vállalatnál is a belföldi szállítmányozás estében, illetve az import is kevesebb lett, mert a díj kifizetése után nem mindegyik szállítás éri meg.

2.5 A fuvarbörzék és a szállítási költségek

A fuvarszervezők a munkákat fuvarbörzéken keresik, mert így egy helyen látják az összes lehetőséget, amely felkerül ezekre az oldalakra. Ebben a fejezetben kitérek ezek előnyeire, hátrányaira, illetve egy kutatás SWOT eredményére. Ezen kívül fontosnak tartom bemutatni a szállítási díjakat és költségeket, mert ezek hatással vannak a vállalatok bevételeire és kiadásaira.

2.5.1 A fuvarbörzék

A fuvarozók és a szállítmányozók mindennapi munkájához hozzátartozik, hogy a gépjárművekre megbízásokat keresnek. Az ő munkájukat segítik a fuvarbörzék, amelyek információt nyújtanak a lehetséges munkákról (Grolyó, 2009, p. 38). Az internet segítségével lehetőség nyílik a gyors hirdetésre, melyet a logisztikai szolgáltatók tesznek fel, így az ügyfelek ki tudják választani a számukra legmegfelelőbb ajánlatokat (Kovács, 2008, p. 211).

Grolyó (2009, p. 38) a következőképpen fogalmazta meg a fuvarbörzét: *„Elektronikus piactértípus, a fuvarozási szolgáltatások, online információs és integrációs rendszere, amelyen keresztül a fuvarozók és szállítmányozók díjfizetés ellenében hirdethetik meg a fuvar, vagy raktárajánlatukat.”*

Három fő szereplő van jelen ebben a rendszerben: a szállítást ajánló, akik lehetnek fuvarozók vagy szállítmányozó vállalatok, a másik szereplő, aki felkínálja a munkát szállításra, ők lehetnek magánszemélyek vagy vállalatok, a harmadik a rendszer üzemeltetője. A fuvarbörze célja, hogy az üres autókkal rendelkezők és azon személyek, akiknek árutovábbításra lenne szükségük, hirdessenek, ezáltal megtalálják egymást a megadott szempontrendszer segítségével. Ezen kívül logisztikai folyamatok szervezését segíti, illetve egyéb funkciói is vannak, mint például megbízások létrehozás és törlése. A börze célja, hogy a keresleti és kínálati oldal megtalálja egymást az ajánlatkérő folyamatok elektronikus döntéstámogató rendszerével (Kovács, 2011, p. 13).

A börze használatához először egy regisztráció szükséges, ahol meg kell adnia a személyes adatokat és elérhetőségeket. Ezután lehet csak használni a rendszert, ahol tudnak fuvarajánlatokat bevinni, mely során megadják a rakománnyal kapcsolatos információkat (súly, fel és lerakási hely, árutípus, fizetési feltételek).

Gépjárművek bevitelénél a fuvarozók hirdetik az autójukat, amely során alapvető információkat szolgáltatnak, mint például hol vannak, mikor lesznek üresek, milyen felépítésűek és teherbírásúak a járműveik.

Ezáltal lehetőség van a keresleti és a kínálati oldal megismerésére. A katalógusban paraméterek alapján lehet szűkíteni a keresést, mint például időpont, útvonal, rakfelület, vagy gépjárműtípus.

A fuvarbörze szolgáltatásai közé tartozik az aukciós kiírás, mely során licitálnak a „versenyzők” és amelyikük a legalacsonyabb árat adja, az nyeri el a szállítás jogát. Ezeket általában csak nagy értékű rakomány esetében célszerű meghirdetni. Ezen kívül az útvonalak térképes megjelenítést is igénybe tudják venni, mely során meg lehet tekinteni az útvonalat, a távolságot és az időt is (Kovács, 2008, pp. 212-213).

Lehetőség van a megbízó megbízhatóságának ellenőrzésére, mivel rendelkezésre áll egy feketelista, illetve személyes vélemények felület is. A törlés funkció segítségével a már elkelt fuvarokat, illetve eladott szabad kapacitásokat lehet törölni, ezáltal csak az aktuális lehetőségek fognak megjelenni (Kovács, 2008, pp. 212-213).

A börze működését négy fázisra lehet bontani, melyek a következők: 1. Fuvarfeladat érkezik a megbízótól, 2. Fuvarfeladat vagy rakhely meghirdetése a börzén, 3. Tárgyalás, ajánlat kiválasztás, 4. Fuvarfeladat továbbítása (Grolyó, 2009, p. 38).

Grolyó (2009, p. 39) által végzett kutatásából kiderül, hogy melyek azok a szempontok, amelyeket elvárnak a felhasználók a fuvarbörzéktől. Ezek közül néhányat kiemelnék, mint az adatok hitelessége, egyszerű használat, több megrendelés, jogorvoslati lehetőség. A szolgáltatótól igénylik a hozzáértést, a megbízhatóságot, a speciális keresés lehetőségeit, amelynél több ország, illetve ajánlattevő szerepeljen a rendszerben és az esetleges károkért való felelősségvállalását, amelyek a nem hiteles információ miatt keletkeztek.

A kutatás során megállapítást nyert, hogy az üres autók kapacitásának kihasználása miatt, illetve import fuvarok esetében és teljes rakomány céljából használják ezeket a felületeket (Grolyó, 2009, p. 9).

A fuvarbörzéknek az előnyeit és hátrányait Grolyó (2009, pp. 40-41) foglalta össze egy SWOT analízisbe, melyek közül néhányat megemlítenék az 1. táblázatban.

1. táblázat: A fuvarbörzék SWOT elemzése

Erősségek • Gyors, kényelmes hozzáférés • Széles kínálat és kereslet • Megkönnyíti a keresési folyamatot • Üresjáratok kihasználásában segít • Ismeretlen piacoknál fuvarszerzést segíti • Teljes és részrakomány keresésének lehetősége	Gyengeségek • Az ajánlattevők ellenőrzése nem teljes • Nem mindig vannak aktuális ajánlatok • Informatikai eszközökre van szükség a használatához • Nem minden európai országra terjed ki • Csak a közúti szállításra vonatkozó ajánlatok találhatók meg
Lehetőségek • Több ügyfél és ország bevonása • Az ügyfelek fokozatos ellenőrzése • Globális együttműködés a börzék között • Kapcsolt szolgáltatások biztosítása	Veszélyek • Hamis ajánlatok • Veszteségek valótlan ajánlatok miatt • Megbízók egy része tiltja a fuvarbörzék használatát

Forrás: Grolyó, 2009, pp. 40-41.

A táblázat is mutatja, hogy a rendszer rendelkezik előnyökkel, de törekedni kell a hátrányok csökkentésére, mert ez által több felhasználót el tudnának érni és a jelenlegi használók még elégedettebbek lennének.

Az interneten keresgélve több fuvarbörzét is találtam, mint a Baulogistik, Európai Fuvarbörze, FuvarMarket, Trans Európai Fuvarbörze, TimoCom, SpedMart (Szállítmányozás, 2013: <http://szallitmanyozas.lap.hu/fuvarborzek/11256745>, letöltés: 2013.11. 17). Látható, hogy nagyon sok ilyen oldal található, mindenki meg tudja találni a saját cége számára a legmegfelelőbbet, véleményem szerint, ha több oldalt használnak, akkor szélesebb kínálat tárul eléjük.

Az általam vizsgált cégnél a fuvarszervezők a TimoCom nevűt használják, ahol leginkább fuvarokat keresnek, de az is előfordul, hogy gépjárműveket kínálnak. Tapasztalatom szerint az a legnagyobb probléma, hogy nem aktualizálják az ajánlatokat. Előfordult velem is, hogy keresés közben találtam olyan ajánlatot, amely már nem volt aktuális, de ez csak a telefonbeszélgetés során derült ki. Ezt azért lényeges megemlíteni, mert közben, ha feltesznek egy új ajánlatot, akkor azt csak később látni a telefonbeszélgetés miatt.

Véleményem szerint az idő fontos tényező, mert aki előbb meglátja az ajánlatot és telefonál, azé lehet a megbízás, természetesen, ha megfelelnek neki a feltételek és az ár.

Az Európai Unió támogatásával egy új projektet dolgoztak ki, amely a LOGICAL nevet kapta. A projektben részt vesz Németország, Lengyelország, Csehország, Magyarország, Olaszország és Szlovénia. A logisztikai szektor résztvevői számára kínál lehetőséget, hogy könnyebben elérjék és megtalálják egymást, amely az együttműködést segíti. A célja, hogy egy olyan „felhő” hozzanak létre, amely növeli a különböző vállalatok közti együttműködést, elősegíti a közép-európai logisztikai szektor versenyképességét, úgy hogy a tranzakciós költségeket csökkenti, illetve segíti a különböző szállítási módok használatát (LOGICAL projektismertető kiadvány).

A célcsoport az infrastruktúra (kikötő, reptér),- a logisztikai (fuvarozók) szolgáltatók, a gazdasági szervezetek, a közlekedési hatóságok és az intézményi résztvevők (hajózási szövetség). A Cloud Computing egy olyan „felhő”, ahol az adatok nem a gépen, hanem az interneten találhatók. Ennek az előnye, hogy bárhol el lehet érni és informatikai probléma esetén nem vesznek el az adatok. A vizsgálatok szerint alkalmas, hogy a logisztikai szolgáltatásokat egy adott oldalon összegyűjtse, szállítási hálózatot optimalizálja, a folyamatokat menedzselje és a szolgáltatókat hozzárendelje. A logisztikai vállalatok ezen az adott oldalon regisztrálnak, majd leírják a szolgáltatásaikat (raktározás, közúti, vízi szállítás) (LOGICAL projektismertető kiadvány).

Azon cégek, amelyeknek szüksége van ilyen szolgáltatásokra, kiválasztják a szempontjaik alapján a számukra megfelelő szolgáltatót. Ezáltal lehetővé válik a multimodális szállítási mód optimalizálása, illetve a szállítási hálózatok bővítése (LOGICAL projektismertető kiadvány).

Ez a rendszer már többet nyújt, mint egy fuvarbörze, hiszen nem csak egy területre, hanem egy egész szektorra kiterjed. Véleményem szerint főleg azon szállítmányozási vállalatok számára hasznos, amelyek kombinált fuvarozással foglalkoznak.

Ezen kívül az üresjáratok esetében is megoldást jelenthet. Wei-Hua - Chung-Yee (2009, pp. 677-678) szerint problémát okoznak ezen járatok, mivel a költségek ebben az esetben is felmerülnek. Ez a probléma globális és nem csak a közúti, hanem a vasúti szállítás és a konténereset is érinti. Vannak javaslatok és próbálkoznak különböző módokkal, mint az információ megosztás vagy a szállítás optimalizálása. A vállalatok próbálják az árakat az üres járatok keresletéhez igazítani. Az árak kialakításánál a bevételeket és a kiadásokat kell figyelembe venni.

Nem csak az üresjáratok okoznak problémát, hanem az integrált szállítási tervek is, a Krajewska és Kopfer (2009, p. 741) szerint. A gyártó vállalatoknak beszerzésre van szükségük az alapanyagok vásárlása miatt, de előtte el kell dönteniük, hogy tényleg beszerzik vagy megéri-e nekik inkább gyártani, vagyis a „make or buy” kérdésre kell válaszolniuk, de ugyanez igaz a szállítási ágra is.

A legnagyobb szállítmányozó cégek csökkentik a saját járműpark kapacitásukat a változó kereslet miatt. Ezért szükség esetén, külső szállítókat is igénybe vesznek, hogy a keresletet ki tudják elégíteni. Ezen vállalatok megtervezik és ütemezik a saját állományukat, de ezen kívül még az alvállalkozókat is. A probléma, hogy elkészítik a teljesítési tervet és abban a legalacsonyabb költséggel számolnak, mert feltételezik a fix flottát és az előre meghatározott alvállalkozókat. Ez akkor lesz probléma, ha a teljesítési tervükben leírtakat nem tudják teljesíteni (Krajewska-Kopfer, 2009, p. 741).

A fuvarbörzék használata segíti a speditőrök munkáját, illetve a kereslet-kínálat szemléltetését. Törekednek újabb rendszerek kidolgozására, melyek hatékonyabbá teszik a fuvarszervezők feladatait.

2.5.2 A szállítási díjak és költségek

A logisztikai költségeket befolyásolja a vállalat mérete és az ágazata. Hazánkban a szállítási és raktározási folyamat kiszervezése fellendítené a fuvarozóknak és raktárszolgáltatóknak a piacát, de a kis,- és középvállalkozások nem tervezik, hogy ezeket outsourcingolják (Gecse, 2013, p. 35).

A logisztikai költségek egyik lehetséges csoportosítását szemlélteti a 2. táblázat.

2. táblázat: A logisztikai költségek felosztása

Alternatív vagy rezsiköltségek	• Raktározási költségek • Időköltségek • Működési költségek	• Elvesztett eladások költsége • Vevőkiszolgálási szint költsége • Piacképtelen termékek költsége • IT-beszerzés és működtetés költsége
Funkcionális költségek	• <i>Áruszállítás</i> • Rakománykezelés • Készletköltségek • Infrastruktúra-használati díjak • Dokumentációk költsége • Közvetlen IT	• Csomagolóanyagok • Csomagolási költségek • Logisztikai eszközök, helyszínek és tőkeköltség • Adminisztrációs költségek
	Közvetlen logisztikai költségek	Közvetett logisztikai költségek

Forrás: Gecse, 2013, p. 37

Magyarországon 2009-ben az összköltségeken belül a legnagyobb kiadást a szállítás, az adminisztráció és a raktározási költségek jelentették (Gecse, 2013, p. 40). Az Egyesült Államokban viszont 2011-ben a logisztikai költségek 64%-a adta a szállítást, 33%-a a készletezésit, a többi pedig az adminisztratív kiadást, ezért is foglalkozik több szakirodalom is a fuvarozással (Bravo-Vidal, 2013, p. 6742).

A szállítási kiadásokat különböző szempontok alapján lehet vizsgálni, mint például belső, külső szállítás, eladói vagy vevői, szállítmányozó, szállítási mód. Ezek az adatok szükségesek ahhoz, hogy a vállalat ki tudja kalkulálni, hogy egy adott munka mennyibe fog kerülni (Szegedi, 1998, p. 25). Mint látni a szállítás elég fontos szerepet játszik a költségekben, ezért a megbízók meghatároznak egy adott díjat, amit hajlandóak fizetni a fuvarozóknak.

A szállítási költségeknek van fix és változó része, melyek különböző mértékűek, illetve a szállítási módtól is függenek. Lysons-Farrington (2006, p. 528) a következőképpen határozta meg ezen tényezőket. A fix költségek a közúti és légi esetében alacsony, a vízínél közepes, de a vasútinál, csővezetékesnél magas. A változó költségek a vízínél, a vasútinál, a csővezetékesnél alacsony, a közútinál közepes és a léginél a legmagasabb.

Wagdy (2004, p. 1) szerint a szállítási tarifákat tartják az egyik legfontosabbnak, valamint összetett üzleti problémának az egész világon. Ez a komplexitás csak fokozódik, ha transzferár párosul e-kereskedelemmel és az immateriális javakkal a határon átnyúló üzleti tranzakciónál. Véleménye szerint a probléma abból adódik, hogy országoként eltérőek a tarifák és az adókulcsok.

A dolgozatomban a közúti szállítást vizsgálom, ezért ennek a módnak a díjazását hangsúlyozom. Ennek a kialakítását több tényező is befolyásolja, mint a piac és az önköltségek. Az utóbbiba tartoznak a fuvarszközök, azoknak a karbantartása, a biztosítási díjai és az amortizációk. Nagyon fontos az üzemanyag, melynek jelentős költsége van, illetve a tranzitköltségek, mint az autópályadíjak. Magyarországon az útdíj, egyes alagút díjai, és például angliai szállítás esetén a kompdíj is jelentős. Ezen kívül a gépkocsivezetőnek is van bére, mint a munkadíj, a pótlékok, az üzemanyag megtakarítás (ez változó, hogy ad-e a cég vagy sem), a biztosítás, ez főleg a nemzetközi szállítmányozás esetében lényeges (Némon-Sebestyén, 2009, p. 92). Minden vállalatnak vannak a működési költségei, mint azt a 2. táblázat is szemlélteti, IT-beruházás, főleg a fuvarbörzék keresésénél fontos, adminisztrációs és dokumentációkezelési költségek.

Nyakasné-Monori (2013, p. 43) szerint a díjat két fő tényező határozza meg: a távolság és az áru mennyisége. Figyelmen kívül hagynak más faktorokat, mint az útvonal jellegét, az útirányt, az áru fajtáját és a szállítás időtartalmát.

A szállítási folyamatok konszolidációja csökkenti a szállítási költségeket, mivel egy fuvar során egy bizonyos útvonalon egy adott jármű esetén a terheléstől szinte független a költség, a magas kihasználtság ezért előnyös. Sőt, a relatív költségterhelhetősége csökken a járművek méretének növekedésével. A kisebb szállítmányok okozhatnak relatíve magasabb költséget, mivel a konszolidálás megköveteli a kerülőutak használatát különböző rakodási helyekre, illetve a megállókat és az átrakódásokat (Fleischmann, 2008, idézte: Stadler-Kilger, 2008, p. 231).

Knoll (2002, pp. 132-133) szerint abban az esetben jár jól a termelő és a vásárló, ha az átfutási idő minimális és az eszközök kihasználtsága maximális. A költség optimalizálására kell törekedni, és a szállítási költségeknél a Ft/tonna elosztási költséget kell csökkenteni. Törekedni kell a gyors fordulóidőkre és gépjárművek leterhelésére, ehhez elengedhetetlen a megfelelő szervezettség.

2.6 A szállítmányozás piaca

A termelő vállalatok különféle szállítási módok közül választhatnak, ezért a piacok között, illetve azokon belül is nagy a verseny. 2011-ben Európában a következőképpen oszlottak meg a szállítmányozási módok: 45,3% közúti, 36,8% tengeri, 11% vasúti, 3,7 % belvízi, 3,1% csővezetékes és 0,1 % légi (EU Transport in figures, 2013, p. 17). Az adatok is jól szemléltetik, hogy a kontinensen belül a leghangsúlyosabb a közúti szállítás, ezért is kell ezzel a témával kiemelten foglalkozni.

A 2008-as gazdasági válság a szállítmányozást és a fuvarszervezést is negatívan érintette. A közúti közlekedési mód tendenciájában az évek alatt változások történtek, mint nemzetközi, mint hazai viszonylatban egyaránt.

3. táblázat: Egyes Európai Unió tagállamok szállítási ágazatának (közúti) alakulása 2008-2012 között tonnában (ezer)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ausztria	369454	336691	331034	344737	333963
Egyesült Királyság	1776203	1460797	1521135	-	-
Franciaország	2203204	1939431	2015493	2090616	2008370
Magyarország	258475	229808	199848	182839	165514
Németország	3078347	2769201	2734605	2986736	2891837
Olaszország	1520415	1468954	1527763	1339672	1121313
Szlovákia	199429	163491	143244	132690	132270

Forrás: Eurostat, 2013,

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/web/_download/Eurostat_Table_ttr00005PDFDesc_1562c82b-6b17-4cdf-8226-86fc8e3ef5d3.pdf, letöltés: 2013.11. 20.

A 3. táblázat szemlélteti, milyen változások történtek a közlekedésben egyes Európai Unió tagállamok esetében. Jól látható, hogy az adott országokban, milyen mértékű csökkenések, illetve növekedések voltak. Franciaországban és Olaszországban 2010-ig, Németországban 2011-ig volt emelkedés, ezután mindegyik említett országnál csökkenés következett be. Ez a tendencia jellemző a magyarországi áruszállításra is, azon belül az összes közlekedési ágra egyaránt.

Az 1. számú melléklet mutatja, hogy 2008-ig növekedés volt hazánkban, de utána a gazdasági válság hatására visszaesés történt. A 2013-as év már biztató, mivel a csökkenés megállt és egy növekedési időszak kezdődött.

A nemzetközi áruszállítást Magyarországra nézve, ugyanaz jellemzi, mint a nemzetközi viszonylatot, de itt a növekedés már a 2010-es évben elkezdődött és azóta is tart, ezt szemlélteti a 2. számú melléklet. A belföldi áruszállításra ez a tendencia nem jellemző, mert folyamatos csökkenés van 2008 óta, kivéve a vasúti és vízi szállításnál, ahol kismértékű növekedés figyelhető meg (3. számú melléklet). Ennek oka vélemény szerint, hogy a közúti szállításnál inkább az import dominál, mint a belföldi kereskedelem. A vasúti és vízi forgalom növekedését a multimodális szállításra, illetve a környezetvédelem támogatására vezetem vissza.

A 2012-es évre jellemzőek, hogy Magyarországon a bejegyzett szállítmányozó vállalatok száma év végére csökkent, ezeknek 84%-a szárazföldi, illetve a csővezetékes szállítással foglalkozik. Az áruk tömegének 63%-át belföldön szállították, az áru-tonna km arányát tekintve 25% belföld és 75% nemzetközi. Az adatok szerint több lett a nagyobb teherbírású nemzetközi szállításra alkalmas járművek száma, ezen kívül kevesebb lett az üresen megtett út aránya a 2011-es évhez képest. Az átlagos szállítás hazánkban 70,4 km, külföld esetében 702,1 km (Statistikai Tükör, 2013a, pp. 1-5).

A KSH 2013, II. negyedéves jelentése szerint, az 2012 évhez képest a közúti szállítás tömege 2%-ot csökkent, a teljesítmény viszont 2%-kal nőtt, ami azt jelenti, hogy az összteljesítmény 69% - át teszi ki. Az árutonna-kilométerben mért teljesítmény csökkent, viszont nemzetközi szállításnál nőtt, így a közúti szállítás is. Belföldi viszonylatban jobb volt a kapacitások kihasználtsága, így az üresen megtett út aránya csökkent az egy évvel ezelőtti időszakhoz képest (Statistikai Tükör, 2013b, p. 1)

2013 III. negyedévében a szállított áruk tömege 69 millió tonna volt, amely megoszlott az ágazatok között, melyen belül 2%-ot csökkent a közúti, de a teljesítmény 5%-kal nőtt az előző év adott időszakához képest. Összességében az árutonna-kilométer teljesítmény nemzetközi viszonylatban nőtt, viszont belföldi szinten csökkent, jellemzően kevesebb árut szállítottak, de azt nagyobb távolságra (Statistikai Tükör, 2013c, p. 1).

2013 IV. negyedévében a szállított áru tömege 12%-kal több volt az előző év adott időszakához képest és az áruk 65%-át közúton szállították. A teljesítménynél mindegyik szállítási mód esetében növekedés volt, ez egyaránt igaz a nemzetközi és belföldi fuvarozásra. Nemzetközi viszonylatban több árut mozgattak, mint belföldön, illetve a magyarországi időjárás és építőipar pozitívan hatott a teljesítményre (Statisztikai Tükör, 2013d, p. 1).

A 2013-as évet tekintve elég változékony volt, növekedés és csökkenés egyaránt jellemezte, de a közúti szállítás egyértelműen meghatározó szerepet játszik a szállítás piacán.

2014 I. negyedévében is mutatkozik az előző időszakra jellemző növekedés a volumen esetében, de ebben az évben már a belföldi magasabb, mint a nemzetközi. Ennek oka, hogy élénkült az építőipar, a termelés és a kiskereskedelmi forgalom. Összességében több árut szállítottak rövidebb távolságra és a futásteljesítmény is növekedett 2013 I. negyedévéhez képest. Ezek az adatok biztatóak a 2014-es évre vonatkozóan (Statisztikai Tükör, 2014, p. 1).

Fontosnak tartom a szállítmányozási piacnál megemlíteni, hogy a hazánkba is vannak export és import fuvarok, mint minden országban. A kabotázs (külföldi rendszámmal fuvarozó, más országban országon belül szállít) is megjelenik hazánkban, de csak az üres szállítás kiváltására, melynek aránya elenyésző. Ennek oka, hogy a belső fogyasztás csökken, így a magyar fuvarozók is el tudják látni a piacot, illetve jobb kapcsolatokkal rendelkeznek, ezért versenyképesebbek is. Külföldi fuvarozónak csak ezért bejönni a piacra nem éri meg, illetve az útdíj bevezetése óta még kevésbé. Az Európai Unió nem szabályozza a nemzetközi kabotázst, de az országok hozhatnak olyan szabályokat, melyek megnehezítik ezt. Például ha valamelyik fuvarozó Németországon belül akar egyik helyről a másikra szállítani, akkor 600 ezer eurós felelősségbiztosítással kell rendelkeznie. Szécsi et al., (2013, pp. 38-40) szerint a keleti országok fuvarozói az alacsony költségek (munkabér) miatt a fő szállítók lettek Európában. A nyugati országokban erőteljesen érvényesül a hazai vállalkozások védelme a szállítmányozási szektorban is, előfordul, hogy magasabb ár esetén is inkább a saját hazájából választ fuvarozót, mert benne jobban megbízik és könnyebben tud tárgyalni vele.

3. Kutatási terv

Ebben a fejezetben a kutatásom célját, kutatási kérdésemet és feltételezéseimet valamint az elemzéshez használt módszertan mutatom be. A dolgozatom első lépése volt, hogy ezen kutatási tervet elkészítsem, mert ez az alapja az egész vizsgálatnak. Az itt megfogalmazott kutatási kérdésre és feltételezésekre kellett a választ keresnem.

3.1 Problémafelvetés és kutatási cél

A mai gazdasági helyzetben, ahol egyre erősebb a verseny, a piac telítettsége, a versenytársak, az alacsony megbízói árak miatt fontos tényező, hogy a szállítmányozási piacon jelen lévő vállalatok mindig rendelkezzenek megbízásokkal. Ez azért meghatározó tényező, mert ezek hatással vannak a vállalatok működésére, mivel a bevételek egy részét vagy egészét a megbízók által fizetett fuvarfeladatok teszik ki. A munka elvégzéséhez véleményem szerint elengedhetetlen, hogy megbízhatóak, precízek, pontosak legyenek, illetve kiépített kapcsolatokkal, rendszeres megbízásokkal rendelkezzenek ezen cégek.

Az általam vizsgált szállítmányozó vállalatnál problémát jelent a megbízások számának mennyisége. A vizsgált vállalat alvállalkozók járműveire szervezi a fuvarokat, és a megbízásért kapott fizetségből kell a fuvarozókat is kifizetni, ezen kívül saját bevételre is szert tenni. Ebből következik, hogy minél több a fuvarfeladat, annál nagyobb az esélye a cégnek a többletbevételre. A fuvarszervezők feladata, hogy minél több megbízást kapjanak, és olyan fuvarokat keressenek elsősorban, amelyeknél a munka elvégzéséért járó díjból kifizetett alvállalkozók részesedése után marad nyereség, illetve az minél magasabb összeg legyen. Azért tartom fontosnak megvizsgálni ezt a problémát, mert a megbízások száma indikátora a bevételeknek, amely a vállalatnak a profitját befolyásolja.

A munkám során két cél vezérelt, az egyik, hogy a szekunder elemzések alapján megismerjem a logisztikán belül a szállítmányozás „világát”. A másik, hogy a primer adatok alapján a Gartner Intertrans Hungária Kft. zalaegerszegi telephelyén működő nemzetközi fuvarszervezési részlegénél felmerülő probléma okát megvizsgáljam és feltárjam. Ehhez tanulmányoztam a magyar szállítmányozó és fuvarozó vállalatokat, ahol felmértem azon tényezőket, amelyek befolyásolják a megbízások számát.

Ezen kutatási eredmények alapján olyan jobbító javaslatokat teszek, amelyek elősegítik a probléma megoldását, vagyis a megbízók számának növekedését, amely maga után vonhatja a megtett kilométerek számának, a profit növekedésének, illetve kapcsolatok kiépítésének, és fix megbízások számának növelését. Ezen szempontok elősegíthetik a cég nyereségességét és eredményességét.

3.2 Kutatási kérdés

A kutatási kérdésem feltevése során azt tartottam szem előtt, hogy olyan kérdést fogalmazzak meg, amely segít a vizsgált probléma feltárásában, illetve a kutatási célok elérésben.

K-1: A fuvarozó és szállítmányozó vállalatoknál, melyek azok a tényezők, amelyek hatnak a megbízások számára?

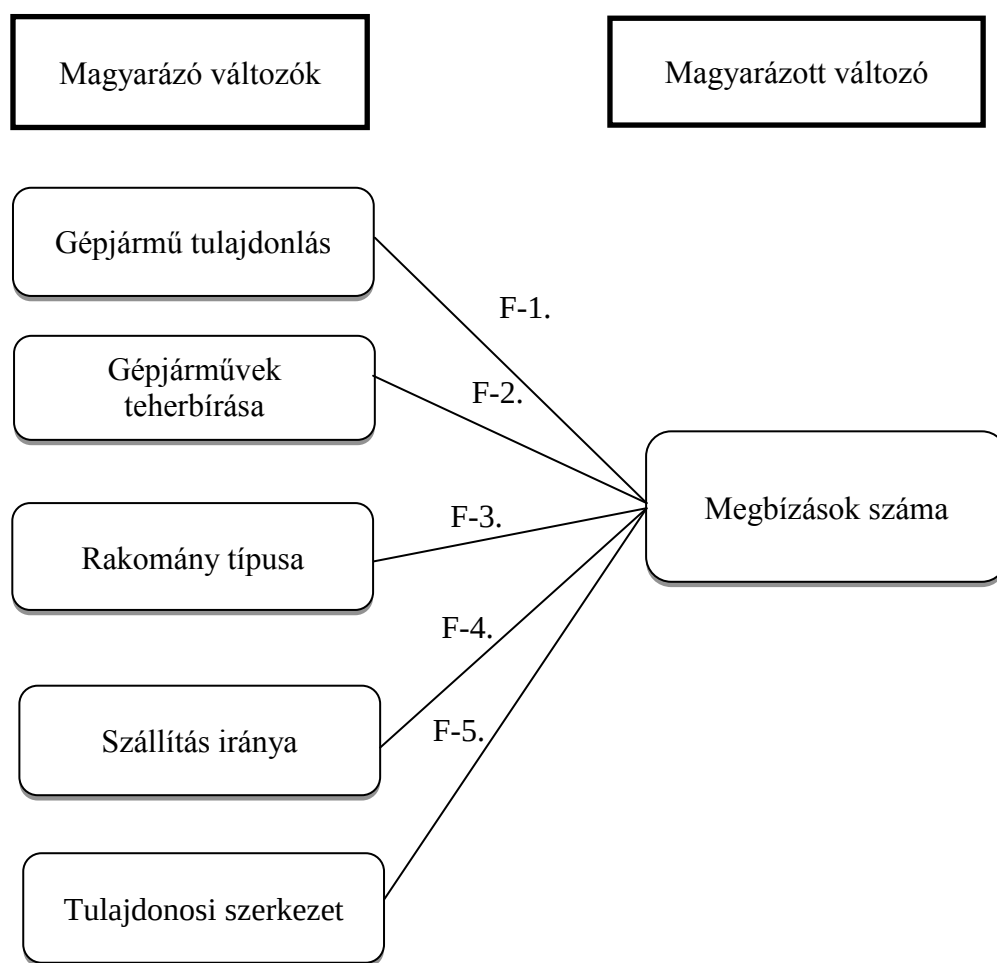
3.3 Feltételezések

A kutatási kérdésemből kiindulva 5 feltételezést állítottam fel, melyek segíthetnek a probléma megoldásában és a javaslatok tételében.

- **F-1:** Azon vállalatoknak van több megbízása, amelyek saját járművekkel dolgoztatnak és nem alvállalkozókkal.
- **F-2:** Nagyobb teherbírású járművekkel rendelkező vállalatok több darab megbízást realizálnak.
- **F-3:** Azon vizsgált vállalatok rendelkeznek több fuvarral, amelyeknél magasabb a teljes rakomány aránya a gyűjtőfuvarozásénál.
- **F-4:** Azon vizsgált vállalatok rendelkeznek több munkával, amelyeknél magasabb a nemzetközi szállítás aránya, mint a belföldi.
- **F-5:** Azon vállalatok realizálnak több megbízást, amelyek külföldi tulajdonban vannak.

3.4 Kutatási modell

1. ábra: A kutatási modellem



Forrás: Saját szerkesztés

3.5 Konceptualizáció és operacionalizáció

Konceptualizáció:

A diplomadolgozatomban a primer kutatás során használt fogalmak definiálására kerül sor.

- Megbízások száma: A vállalat által elvégzett fuvarok száma havonta.
- Saját járművek: A vállalat tulajdonában lévő autókkal szállítanak.
- Gépjárművek teherbírása: A raktömeg más néven, ami a szerelvény terhelhetőségének maximumát jelenti. Jele q, tonnában kifejezve (Réger, 2010, p. 47).
- Rakomány típusa: Teljes rakomány (egy megbízónak egy gépjárművel történő szállítás) vagy gyűjtőfuvarozás (általában menetrend szerint indulnak a járművek és gyűjtőpontokon keresztül kerül az áru a vevőhöz) (Nyakasné, 2001, pp. 98-99).
- Szállítás iránya: Milyen földrajzi területekre történik a szállítás-fuvarozás.
- Tulajdonosi szerkezet: A tulajdonosok, befektetők, milyen nemzetiségűek.

Operacionalizáció:

A vizsgálat során fontos az adatok mérhetővé tétele, mivel ez alapján tudom az eredményeket elemezni. A változókat a következő tulajdonságok alapján mérem:

- Megbízások száma: A teljesített fuvarok darabszáma havonta
- Saját járművek: A járművek tulajdonosa
- Gépjárművek teherbírása: Tonna
- Rakomány típusa: Teljes rakomány és gyűjtőfuvarozás aránya
- Szállítás iránya: Belföldi és a nemzetközi szállítás aránya
- Tulajdonosi szerkezet: Magyar, külföldi, vegyes

Az adott táblázatban összefoglalom azon adatgyűjtési és elemzési módszereket, amelyeket a vizsgálat során használok. Az adatgyűjtés esetében kérdőíves felmérést készítek, mely során a magyar szállítmányozási és fuvarozó vállalatokat keresem meg. A kérdőív összeállítása során törekedtem olyan kérdések megfogalmazására, amelyek elsősorban a felállított feltételezéseimet igazolják vagy elvetik, illetve segítenek a magyar szállítmányozási vállalatokat megismerni, ezzel együtt a piacot is. A magyarázott és magyarázó változók értékei, illetve a vizsgált minta mennyisége befolyásolják az elemzések módját.

4. táblázat: A kutatásom módszerei

Kutatási kérdés	Feltételezés	Adatgyűjtés	Elemzés
A szállítmányozó vállalatoknál, melyek azok a tényezők, amelyek hatnak a megbízások számára?	Azon vállalatoknak van több megbízása, amelyek saját járművekkel dolgoztatnak és nem alvállalkozókkal.	Kérdőív: 2. és 7. kérdés	Varianciaanalízis Korrelációanalízis
	Nagyobb teherbírású járművekkel rendelkező vállalatok több darab megbízást realizálnak.	Kérdőív: 5. és 7. kérdés	Regresszióanalízis Korrelációanalízis
	Azon vizsgált vállalatok rendelkeznek több fuvarral, amelyeknél magasabb a teljes rakomány aránya a gyűjtőfuvarozásénál.	Kérdőív: 10. és 7. kérdés	Regresszióanalízis Korrelációanalízis
	Azon vizsgált vállalatok rendelkeznek több munkával, amelyeknél magasabb a nemzetközi szállítás aránya, mint a belföldi.	Kérdőív: 11. és 7. kérdés	Regresszióanalízis Korrelációanalízis
	Azon vállalatok realizálnak több megbízást, amelyek külföldi tulajdonban vannak	Kérdőív: 14. és 7. kérdés	Varianciaanalízis Korrelációanalízis

Forrás: Saját szerkesztés

4. Módszertan

A dolgozatom elkészítése során szekunder és primer kutatást egyaránt alkalmaztam, hogy átfogóbb képet kapjak a szállítmányozásról és a fuvarozásról. Az empirikus vizsgálat során kvantitatív kutatási módszert használtam.

A kutatási módszerem a kérdőíves megkérdezés volt, mivel ez volt alkalmas az általam megfogalmazott feltételezések megválaszolására. 17 kérdésre kellett válaszolni, amelyeket két nagy csoportra osztottam fel, az egyik a vállalatok tevékenységeire, szolgáltatásaira vonatkozott, a másik általános céges adatokra. A kérdések feltételénél a legfontosabb szempont a feltételezések megválaszolása volt.

A kérdőívben két lehetőségünk van, feltehetünk nyitott kérdést, ahol a megkérdezett a saját szavaival válaszol vagy zárt kérdést, ahol a válaszoló megadott lehetőségek közül választhat (Babbie, 2008, p. 276). Nyílt és zárt kérdéseket egyaránt feltettem a kérdőívemben, annak érdekében, hogy még relevánsabb adatokat kapjak. Mindegyik kérdéstípusnak az előnyeit kihasználtam, hiszen a nyílt esetében a legpontosabb adatot kaptam meg, míg a zártnál csak meghatározott válaszok közül lehetett választani, ami a kódolást egyszerűsítette. Ennél a kategóriánál egyes kérdések esetében figyelembe kellett vennem olyan válaszlehetőségeket, amelyeket esetleg kihagytam, ezért az „egyéb” kifejezést is beletettem. Kötelező és nem kötelező kérdések is szerepeltek a felmérésben, illetve annak érdekében, hogy a válaszadóknál a félreértéseket elkerüljem, egyes esetekben megmagyaráztam az adott fogalmat, kifejezést. A kérdőív összeállítása után próbakérdőívet készítettem a témában releváns emberekkel, hogy az esetleges félreértéseket, hibákat ki tudjam javítani.

A minta módosításra került, mert eredetileg 480 cég lett kiválasztva, de a talált e-mail címek közül nem mindegyik volt elérhető, ezért csak 415 vállalatnak lett kiküldve a kérdőív.

A lekérdezés interneten történt (2014. július 1 - 31. között), mivel földrajzilag különböző területeken találhatóak a vizsgált vállalatok, és így könnyebben lehetett elérni őket. Kétszer lettek kiküldve a kérdőívek, így összesen 105-en töltötték ki, amelyből végül 100 darab volt értékelhető. Ezen elemek voltak a vizsgálatomban, amelyek feldolgozásra kerültek és a feltételezésemre a választ megadták. A kapott eredmények és a hipotézisek vizsgálata az adott vállalatokra érvényesek.

Az elemzés során a Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) és a Microsoft Excel 2010 programokat használtam. Az SPSS program segítségével, varianciaanalízist, lineáris regresszió analízist és korrelációanalízist végeztem.

A modellem magyarázó, így egy függő és több független változóval rendelkezem. A függő változót vizsgáltam a függetlenekkel. A varianciaanalízist azon vizsgálatoknál alkalmaztam, ahol a magyarázó változó alacsony mérésű, de a magyarázott magas. Ennél az elemzésnél a függő változó részátlagait hasonlítottam össze a független változók mentén, ezáltal a változók közötti különbségeket és hasonlóságokat tudtam vizsgálni.

A magas mérésű változóknál regresszió analízist alkalmaztam, mert ez alkalmas ezen vizsgálatokra. A korrelációanalízissel a kapcsolatot és annak szorosságát vizsgáltam. A Pearson-féle korrelációs együttható 0 és 1 közötti érték, ahol a 0 a kapcsolat hiányát, az 1 a függvénykapcsolatot jelenti. Ha az előjel pozitív, akkor egyenes arányú, ha negatív, akkor fordítottan arányos a kapcsolat a változók között. Parciális korrelációanalízist alkalmaztam annak érdekében, hogy a változók egymás közti hatását kontroláljam. A regresszióanalízissel az indikátorok hatását tudtam vizsgálni a függő változóra (Lázár, 2009, pp. 110-125).

5. Gartner Intertrans Hungária Kft.

A vizsgált vállalat bemutatását fontosnak tartom, mert az itt megfogalmazott problémára keresem a választ. Ez egy nagy cég, külföldi tulajdonossal és telephelyekkel, de csak röviden ismertetem a kutatás szempontjából lényeges jellemzők alapján.

5.1 Vállalat bemutatása

A Gartner Holding több mint 90 éves múltra tekint vissza, melynek alapköveit Peter Gartner rakta le 1918-ban. 1946-ban került bejegyzésre a cég, amelyet Peter Josef Gartner vezetett és feleségével együtt a 60-as években fejlesztették fel egy nemzetközi szállítmányozó vállalattá. Mai napig 100%-ig családi tulajdonban van, három testvér között oszlik meg a tulajdonrész, és a család nevét viseli a cég (Gartner, 2013a: <http://www.gartnerkg.com/unternehmen/profil/?L=1>, letöltés: 2013. 09. 02). „The world of transport” a cég szlogenje, mely utal a tevékenységére is, a szállítmányozásra. A Gartner cégcsoport központja Ausztriában, Lambachban van, de ezen kívül található leányvállalata és partnere Belgiumban, Csehországban, Franciaországban, Görögországban, Magyarországon, Németországban és Spanyolországban is (Gartner, 2013a: <http://www.gartnerkg.com/unternehmen/profil/?L=1>, letöltés: 2013. 09. 02).

A zalaegerszegi leányvállalat 1991-ben alakult az akkori Zala Volán Árufuvarozási Igazgatóságából, amely állami tulajdonban volt. Ekkor még csak két saját gépjárművel rendelkeztek és az igények kielégítése miatt szükséges vált gépjárművek bérlete is. Két évvel később az állami tulajdonrészt megvásárolta az ausztriai szállítmányozó Gartner KG, amely azóta is 100%-ban magántulajdonosként működteti a vállalatot. Az elmúlt évek alatt nagy tapasztalatra tett szert és széles körben ismertté vált Európában. Fontos a cég számára a precizitás, a megbízhatóság, a minőség, amelyeket igényelnek is a megbízók. A minőség biztosítása érdekében alkalmazzák az EN ISO 9001:2000 szabványt (Gartner, 2013b: <http://www.gartnerkg.com/unternehmen/profil/?L=1>, letöltés: 2013. 09. 02). A minőségirányítási rendszer segíti az ott dolgozók munkáját, a folyamatos fejlesztéseket és a megbízói elégedettséget. A megbízók igényeinek kielégítésénél a minőség egy fontos tényező, ezért is törekednek a folyamatos fejlesztésre az informatika és a gépjárművek területén, illetve hangsúlyt fektetnek az alkalmazottak továbbképzésére is (Gartner, 2013c: <http://www.gartner.hu/>, letöltés: 2013. 09. 02). Az anyacéggel való kommunikációhoz szükség van a dolgozóknak a német nyelvtudás ismeretére és egyes pozícióknál elengedhetetlen az idegen nyelv használata.

A vállalatnak Magyarországon négy képviselete van, egy Budapesten, egy Székesfehérváron, egy Zalaegerszegen és egy logisztikai raktára Nagykanizsán. A magyarországi székhely Zalaegerszegen található, itt van a gazdasági osztály, a bérszámfejtés és a humán erőforrás részleg is.

A Kft. kihasználja a Gartner Holding által kínált lehetőségeket, mint például a kapcsolatokat, a jó hírnevet, a fejlesztéseket, az informatikai rendszert, a járműállományt és a szervízszoftárváltásokat.

A cég szolgáltatásai közé tartozik a nemzetközi,- belföldi szállítmányozás és a raktározás. Elsősorban az Európai Unióba szállítanak, leginkább Angliába, Ausztriába, Franciaországba, Németországba és Olaszországba (Gartner, 2013d: <http://www.gartner.hu/minoseg.html>, letöltés: 2013. 09. 02). Ebben a szektorban elengedhetetlen a kapcsolatépítés, amelyre folyamatosan törekszenek, hiszen a piac egyre inkább telítetté válik. A gépjárműállomány közel 850 saját tulajdonú vontatót foglal magába és a pótkocsik között találhatók ponyvás, hűtős, tartályos szerelvények, melyeket az anyacég biztosít, ezért ausztriai rendszámúak. Ezen kívül rendelkezésre állnak még az alvállalkozói járművek is. Járműparknak köszönhetően tudnak szállítani hűtést igénylő,- kétszintes rakodást igénylő,- dobozos,- és veszélyes árut. A zalaegerszegi telephelyen rendelkezésre áll egy saját szervíz, ahol könnyen és gyorsan meg tudják oldani a felmerülő problémákat (Gartner, 2013e: <http://www.gartner.hu/szolgaltatas.html>, letöltés: 2013. 09. 02). Ennek előnye, hogy helyben van és költséghatékonyabb, mivel nem kell más szervízszoftárváltók szolgáltatásait igénybe venni, ezáltal időt takarítanak meg. A járművek GPS rendszerrel felszereltek, így könnyebben nyomon követhető az áru mozgása, ezen kívül csereraklapokkal is rendelkeznek, így olyan rakományt is tudnak szállítani, ahol raklapcsere szükséges. A gyors szállítások elvégzéséhez kétfős járatokat biztosítanak, így több kilométert tudnak futni az autók egy nap alatt. A szállítandó áruk biztosítva vannak, így a megbízók nagyobb biztonságban érezhetik a rakományaikat (Gartner, 2013f: <http://www.gartner.hu/fuvar.html>, letöltés: 2013. 09. 02).

A cég sikerét mutatja az árbevétele, mely folyamatosan növekedett az évek alatt, úgy mint a cég gépjármű,- és személyi állománya is. Az egyik legnagyobb bevételű és legtöbbet foglalkoztató cég Zalaegerszegen. A teljesítményét a zalaegerszegi önkormányzat is elismerte és „Zalaegerszeg Innovációs Díjjal” jutalmazta (Antal L, 2013: <http://zalamedia.hu/gazdasag/45904-kamionsoforok-jelentkezeset-varjak.html>, letöltés: 2013. 09. 02).

A cég profilja, mint ahogy a neve is sugallja szállítmányozás, ezért is rendelkezik belföldi és nemzetközi szállítmányozási és fuvarozási részleggel.

A fuvarszervezők a zalaegerszegi telephelyen egy nagy irodában dolgoznak, ahol a belföldi és a nemzetközi járművekre keresnek munkákat.

Nem a saját céges gépjárművekre keresnek fuvarokat, hanem alvállalkozók számára. A saját járművekre az osztrák kollégák adják a fuvarokat, de a sofőröket a zalaegerszegi irányítók vezénylik. A sofőrök és az osztrák fuvarszervezők közötti nyelvi nehézségek miatt alkalmaznak két főt, akik tartják a kapcsolatot a felek között.

A fuvarszervezők csak az alvállalkozók vezetőivel tartják a kapcsolatot, nekik küldik a munkát és ők továbbítják azokat a sofőröknek. Nyolc alvállalkozóval dolgoznak, akiknek összesen húsz szerelvényük van, melyből tizenkilenc hűtős és egy ponyvás. A nemzetközi részlegen négy fő keresi a munkákat, kettő fő foglalkozik az importtal és kettő az exporttal, de segítenek egymásnak, hiszen a hatékony munkához egy jó csapat szükséges. Ehhez a feladathoz elengedhetetlen a jó nyelvtudás, mivel a munkát adók többsége külföldi és nem beszélnek magyarul.

A fuvarszervezők feladata, hogy a lerakott gépjárművekre megbízásokat találjanak. Rendelkezésükre áll a TimoCom Truck&Cargo, amely egy fuvarbörze, ahol európai fuvar és raktér ajánlatokat találni. Naponta több tízezer felhasználó és 300 ezer új ajánlat áll rendelkezésre, amelyet a speditőrök figyelemmel tudnak kísérni (TimoCom, 2013<http://www.timocom.hu/A-fuvarb%C3%B6rze/>, letöltés ideje: 2013.08.24.). Véleményem szerint a hátránya, hogy a legtöbb fuvarszervező folyamatosan nézi, így aki gyorsabb, az kapja meg a munkát. Éppen ezért, több lábon kell állni és kapcsolatokat építeni.

A fuvarszervezők feladata a fuvarkeresés mellett az adminisztratív munkák elvégzése is. Ez egy folyamat, amely a lerakott gépjárművekre történő munkával kezdődik, mely magába foglalja a TimoCom használatát és a kiépített kapcsolatokat. A megbízás elnyerése után a cég által használt rendszerbe történik az adatok bevitele, majd ezután a munka kiadása az alvállalkozónak. Folyamatos kapcsolattartás az alvállalkozóval, akiktől információt kapnak a jármű helyzetéről és a sofőr vezetési idejéről. Pontos, hatékony, gyors munkát és jó nyelvtudást igényel ez a munkakör.

A gazdasági helyzet és a piac telítettsége miatt ebben a szolgáltató szektorban szükség van a kiépített kapcsolatokra és annak folyamatos építésére. A cégnél dolgozók is erre törekednek és folyamatosan próbálnak újabb és újabb megbízókat találni.

5.2 SWOT analízis

A Gartner Intertrans Hungária Kft. nemzetközi részlegének SWOT analízisét elkészítettem, hogy a vállalat ezen részének helyzetét megismerjem és egy általános képet kapjak. „A vállalat erősségeinek, gyengeségeinek, lehetőségeinek és veszélyeinek átfogó elemzését SWOT-elemzésnek nevezzük”(Kotler, 2006, pp. 202-203). Az első kettő tényező a cégtől függ, a másik kettő a vállalattól független. A táblázatba foglaltam bele a vizsgált cég elemzését, de ebben csak a zalaegerszegi Kft. nemzetközi részlege tartozik, a többi leányvállalat nem.

5. táblázat: A Gartner Intertrans Hungária Kft. nemzetközi részlegének SWOT analízise

Erősségek	Gyengeségek
• Cégnév • Kapcsolatok • Tapasztalat • Munkaerő • Import-export	• Csak alvállalkozók járművei • Gépjárművek száma • Gépjárművek típusa • Gépjárművek teherbírása
Lehetőségek	Veszélyek
• Gazdasági fellendülés • Új piacok • Együttműködések • Pályázatok	• Versenytársak • Díjak • Gazdaság • Árfolyam

Forrás: Saját szerkesztés

A vállalat erősségének gondolom a cég nevét, mert több mint 20 éve jelen van Magyarországon, de az anyavállalatnak a hírneve még régebbre nyúlik vissza. A piacon évtizedek alatt kialakított kapcsolatok és tapasztalatok is jelentős előnyt jelenthetnek. A kutatás során kiderült, hogy a legtöbb ilyen típusú cég a munkáját a kiépített kapcsolatainak köszönheti. Véleményem szerint mindenképpen egyes vállalatokkal szemben előny, hogy nem csak belföldre, hanem külföldre is szállítanak, így a piac szélesebb, ezáltal több munkalehetőség is kínálkozik.

Minden vállalatnak vannak olyan tényezői, amelyen még lehet javítani, hogy még jobban működjön, ez így van ennél a cégnél is. Meglátásom szerint gyengeség, hogy csak alvállalkozókkal dolgoztatnak. Ezen kívül a gépjárművek száma, azok teherbírása és típusa is hátrány lehet más cégekkel szemben.

A lehetőségek és a veszélyek olyan elemek, amelyet a vállalat nem tud befolyásolni, ezáltal nincs ráhatása. Lehetőség lehetne a gazdasági fellendülés, ezáltal több termék gyártására kerülne sor, amelyből következik, hogy több termék szállítására lenne szükség. Új piacok lehetnek az Európai Unióba, illetve a schengeni övezetbe belépő országok. Együttműködéssel kapcsolatokat lehet kiépíteni és munkákat találni, illetve versenytársaktól megbízásokat elnyerni. Pályázatok segítségével a cég új gépjárműveket tudna beszerezni, illetve munkahelyeket teremteni.

A veszélyek kategóriába olyan tényezőket soroltam, amelyek negatívan hathatnak a vállalatra. A versenytársak jelentik a legnagyobb veszélyt, mert ők is ugyanazt a munkát szeretnék elnyerni, és ha gyorsabbak, olcsóbban dolgoznak, jobb kapcsolatokkal rendelkeznek, akkor esélyük is van rá. A díjak a költségeket emelhetik, amely által a profit kevesebb lesz, ha nem kalkulálják bele az árba. Magyarországon az útdíj bevezetése okozott többletkiadást a cégeknek. A gazdaság negatív alakulása a szállítmányozást is érintené, mert kevesebb lenne a vásárló, így nem kellene annyit termelni és szállítani. Azon vállalatok, amelyek nemzetközi szinten fuvaroznak azoknak a megbízásokat valutában fizetik ki és ennek árfolyama nagyban befolyásolja a cég bevételét.

Az elemzésben egy „szakértői csoporttal” (a cégnél dolgozó alkalmazottak) együttműködve kerestük a problémának az okait, amelynek az eredménye a SWOT-elemzés.

A SWOT-elemzés segít, hogy meglássam a vállalat erősségeit és gyengeségeit, amelyek figyelembevételével még több munkát szerezhetnek.

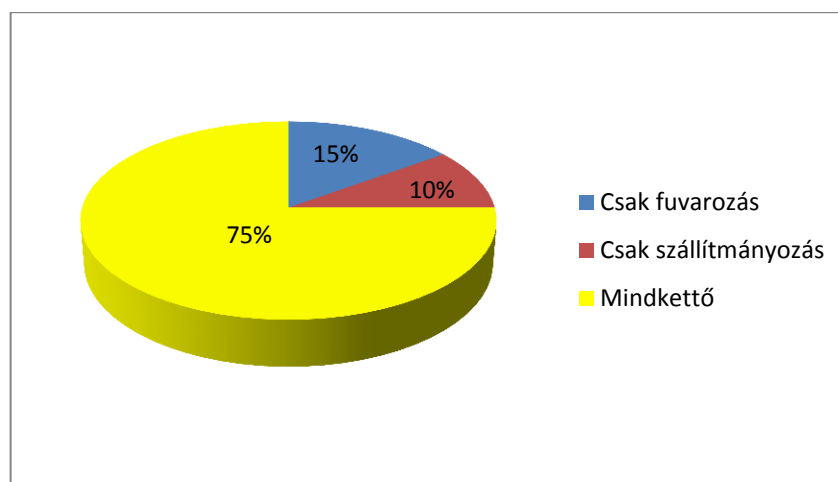
6. Primer kutatás eredményei

Ebben a fejezetbe a kérdőívem eredményeit mutatom be, hogy általános képet kapjak a magyarországi szállítmányozó és fuvarozó vállalatokról. Ezáltal a Gartner vállalatnak a versenytársait is megismerem. A kérdéseket témakör szerint megkülönböztetem, vagyis a vállalat ismérvei, a megbízások és a fuvarozás jellemzői, illetve gazdasági tényezők alapján, így az alfejezetekben ezeket mutatom be részletesen.

6.1 A vállalatok általános ismérvei

Az általam vizsgált vállalatok Magyarországon találhatók, melyek között tevékenység szerint megkülönböztethetünk fuvarozót és szállítmányozót. Az 2. ábra szemlélteti, milyen arányban találhatók ezek hazánkban.

2. ábra: Magyarországi fuvarozó és szállítmányozó vállalatok tevékenység szerinti megoszlása



Forrás: Saját adatok

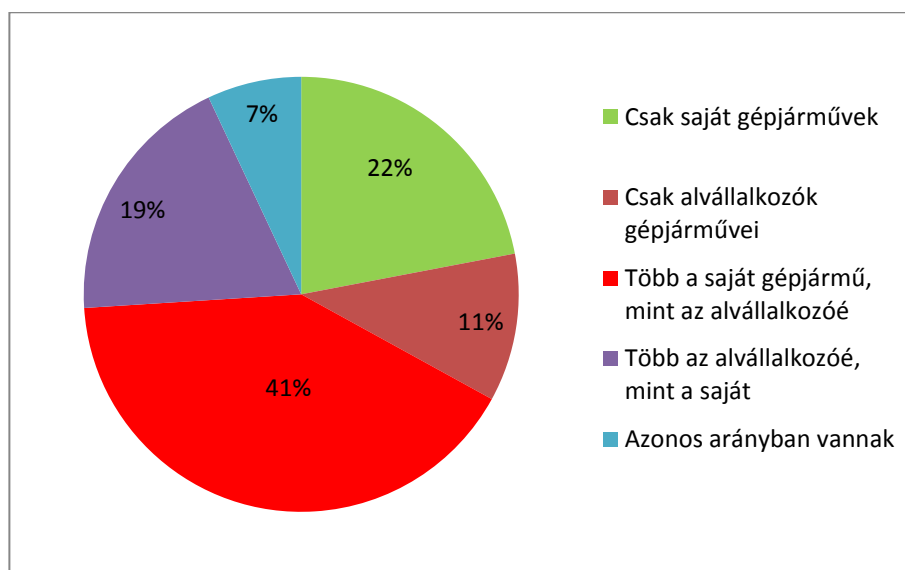
A diagramon jól látható, hogy a cégek többsége (75%) nem csak egy tevékenységre fókuszál, hanem kombinálnak, mivel így több szolgáltatást is tudnak nyújtani. Véleményem szerint ez előnyt jelenthet, mert azon „vevők”, akik fuvaroztatni szeretnének, és kevés idővel rendelkeznek, nem csak az egyik szolgáltatást tudják „megrendelni” hanem a munka megszervezését is, ezzel megkönnyítve saját munkájukat.

Ezen vizsgált cégek rendelkezhetnek saját vagy alvállalkozók gépjárműveivel, melyek lényeges tényezők lehetnek a munkák megszerzésénél. Egyes „vevők” nem dolgoztatnak olyan vállalatokkal, amelyek nem rendelkeznek saját járművükkel, mert félnek a kárigényeknél felmerülő problémáktól.

Gyakorlatom alatt én is szembesültem ezzel a ténnyel, mert egy adott cég azért nem adta nekem a munkát, mert nem saját járművekkel szállítottuk volna a rakományt.

Szervezés szempontjából is meghatározó, hogy kinek a tulajdonában van a gépjármű, mert alvállalkozó esetében a tulajdonos dönti el, hogy mennyit menjenek a teherautói, illetve milyen gyakran álljanak be a telephelyre, ebből kifolyólag folyamatos kapcsolattartás szükséges. A 3. ábra a vizsgált vállalatoknál a gépjárművek tulajdonosainak megoszlását szemlélteti.

3. ábra: A vállalatok gépjárműveinek tulajdonosi megoszlása



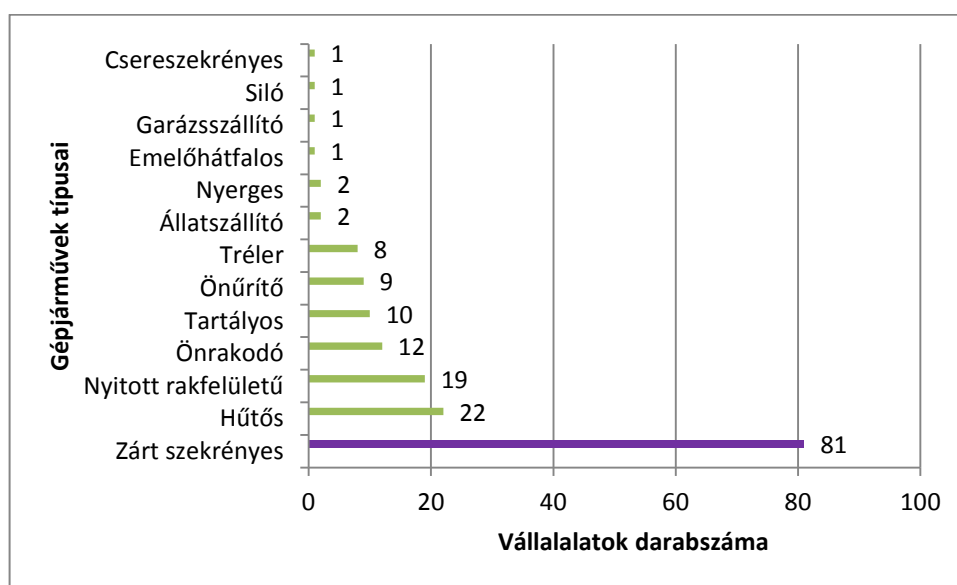
Forrás: Saját adatok

A kérdőív kitöltői öt válasz közül választhattak, melyek közül a legtöbben a „több a saját gépjármű, mint az alvállalkozóé”-t jelölték meg. Ez azt jelenti, hogy a vállalatok 41%-nál egyaránt megtalálhatók a saját és alvállalkozók járművei is, de ezek közül a saját dominál. Véleményem szerint ez a feloszlás azért megfelelő, mert a saját autók irányítása teljes mértékben a cég kezében van, nincs szükség az alvállalkozókkal egyeztetésre. De, ha a saját jármű nem elérhető, nincs szabad kapacitás, akkor az alvállalkozókét is lehet használni. Két lábon áll a vállalat, ezzel biztosítva van, hogy mindig legyen olyan szabad kapacitása, amire munkát kell találni.

A gépjárművek száma egy ilyen vállalati típusnál, mint amelyet vizsgálok meghatározó, mert az autók számától függ, hogy mennyi munkát tudnak elvállalni. A válaszok között 1-től 700-ig terjed a skála (1. számú függelék), amely nem meglepő, mivel vannak mikrovállalkozások és a nagyvállalatok is a kitöltők között. A leggyakrabban előforduló válasz (8) az 50, illetve a 100 jármű volt, vagyis legtöbben ennyi járművel dolgoztatnak.

A járművek tulajdonosai és száma mellett lényeges a kocsik fajtái is, mert ezek meghatározzák a szállítandó árukat. A romlandó rakományok szállításához hűtős, az állatok esetében állatszállításra alkalmas, darabárunál ponyvás, folyékony halmazállapotúnál tartályos gépjárműre van szükség. Minél többféle autóval rendelkezik egy vállalat, annál különfélebb megbízásokat tud elvállalni. A válaszolók több válasz közül is választhattak (például: nyitott rakfelületű, hűtős, tartályos), mivel feltételeztem, hogy lesznek olyan cégek, amelyek nem csak egy piacra fókuszálnak, hanem megpróbálnak más területeket is kiszolgálni. A 4. ábra szemlélteti, hogy a válaszadó vállalatoknál, milyen típusú gépjárművek találhatók.

4. ábra: A vizsgált vállalatoknál fellelhető gépjárművek típusai



Forrás: Saját adatok

A kutatás eredményei szerint a zárt szekrényes járművek dominálnak a legtöbb vállalatnál, amely nem meglepő számomra, mert ez a típus nagyon sokféle rakomány szállítására alkalmas. Különböző teherbírású autók találhatók ebből a kategóriából, ha egy cég rendelkezik mindegyikkel vagy legalább kettővel, akkor többféle munkát is el tudnak vállalni, ezzel szélesítve a munkalehetőségek elnyerését. 22 vállalatnál megtalálhatók a hűtős gépjárművek és 19-nél a nyitott rakfelületűek. Az utóbbinál a rakomány típusának szállítása már korlátozott, mert nem alkalmas mindenféle áru szállítására a nyitottsága miatt. Egyes vállalatok specializálódtak, mert csak egy vagy kettő típus található meg náluk, de másoknál ennél több is fellelhető.

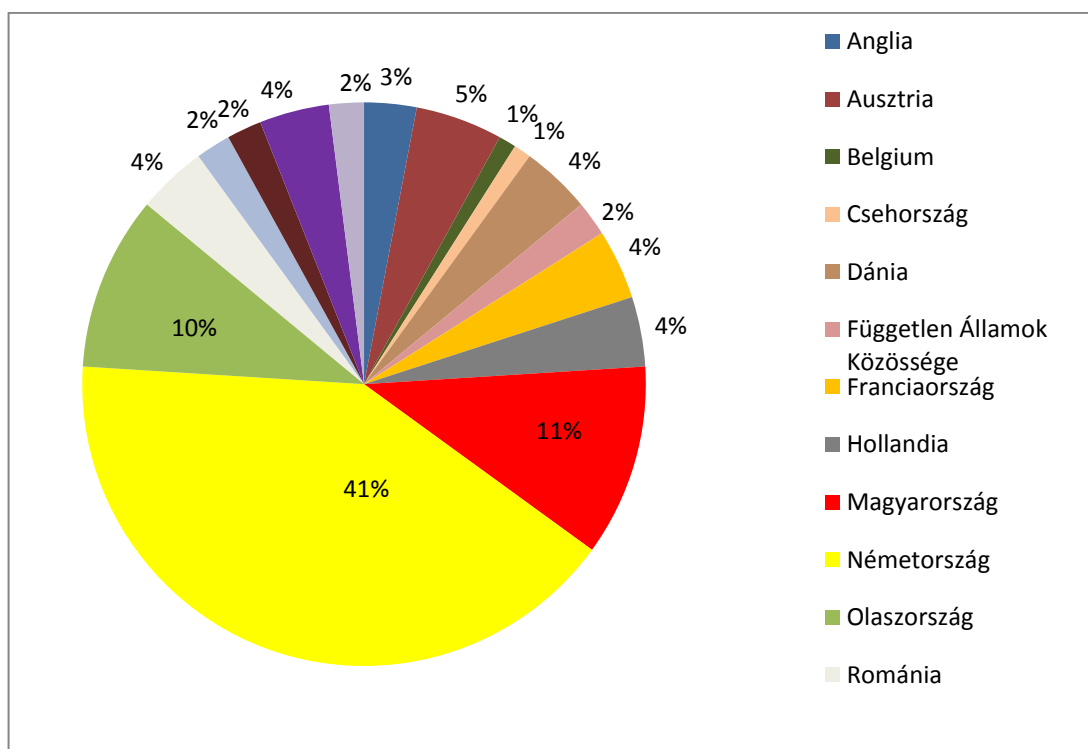
6.2 A vállalatok megbízásainak jellemzői

Ebbe a kategóriába tartoznak a vállalatok célországai, megbízásainak száma és azok elnyerésének módjai. Ezen tényezők a munkák elnyerése és a profit szempontjából lényegesek.

A közúti szállítás lehetővé teszi, hogy a magyar szállítmányozó vállalatok egész Európában tudjanak közlekedni. Magyarország 2004 óta tagja az Európai Uniónak, ezáltal nyitottabb lett a piac, és a Schengeni csatlakozás lehetővé tette a gyorsabb szállítást a tagországok között, mert nincsenek határok, ahol kötelező lenne minden esetben megállni. Ez lényeges segítség a határidőre történő szállításoknál, illetve a megtakarított időt akár újabb megbízásokra is fordíthatják. Hazánkban is található olyan vállalatok, amelyek egy adott területre koncentrálnak, de a legtöbb cég nyitott különböző régiókra is.

A válaszolóktól azt kértem, hogy azt az egy országot jelöljék be, ahová a legtöbbet szállítanak, ezáltal kiderül, hogy leginkább melyik területre fókuszálnak, melyik a számukra a „legjobb” piac. A kutatásból kiderült, hogy a legtöbbet érintett régió Nyugat-Európa, de nem elhanyagolható hazánk és a déli területek sem. A keleti országok nem olyan népszerűek, mint a nyugatiak, ennek oka valószínűleg az adott országok gazdasága.

5. ábra: A legtöbb szállítást realizáló országok

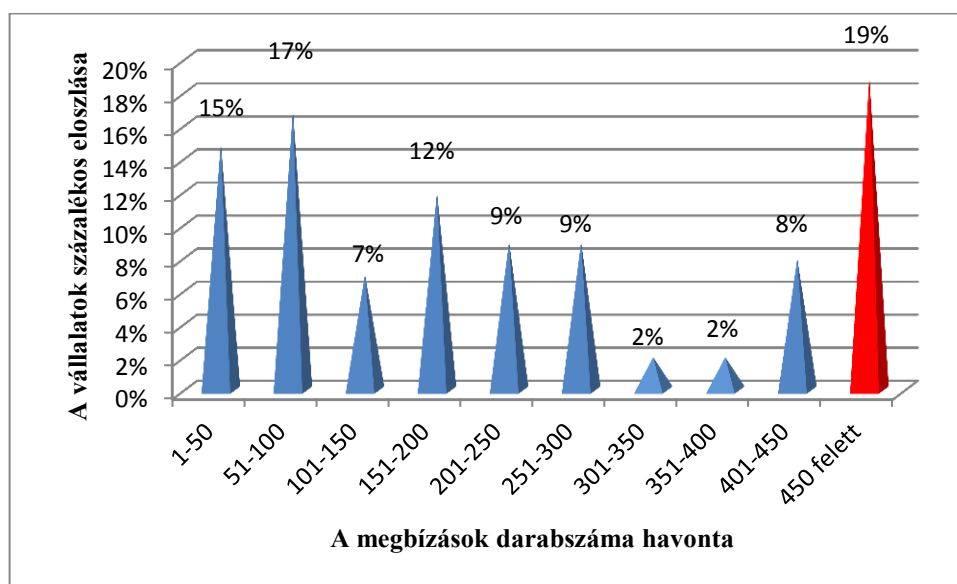


Forrás: Saját adatok

A vizsgálatból kiderült, hogy a válaszolók 41%-a legtöbbször Németországba szállít, véleményem szerint ez azért lehet, mert a német gazdaság jól működik, nagy földrajzi területen helyezkedik el, így a piac is nagyobb, és a Ruhr-vidék jelentős gyárakkal rendelkezik, melyek igénybe veszik a fuvarozási és szállítmányozási szolgáltatásokat. Magyarországot leszámítva a második legtöbbet látogatott ország Olaszország (10%), melynek a gazdasági központja északon van, Milánóban. Hazánkba a vállalatok 11%-a szállít, amely érthető, mert egyes vállalatok csak belföldön fuvaroznak vagy nagyobb részük realizálódik itt, illetve azon cégek, akik nemzetközi szinten szállítanak, azoknak is a telephelye Magyarországon van, így importfuvarozás is történik, ezáltal nem mennek a járművek üresen a telephelyre. A szomszédos országok közül Ausztria a legkeresettebb a magyar szállítmányozó és fuvarozó vállalatok körében.

A vállalatoknak a legfontosabb tényezője a megbízások száma, mert ezek adják a bevételt, illetve a profitot. A munkáért fizetnek a „megrendelők”, ezért arra törekednek a fuvarszervezők, hogy minél több megbízásuk legyen és jó árat tudjanak kérni a szállításért. Előfordul, hogy kevés a lehetőség, így elvállalnak olyan munkákat is végső esetben, amelyen nincs nagy haszon vagy esetleg veszteséges. Természetesen, arra törekednek, hogy minél nagyobb legyen a profit, illetve, hogy a veszteségeket is kompenzálni tudják.

6. ábra: A vizsgált vállalatok megbízásainak száma



Forrás: Saját adatok

Az 6. ábra szemlélteti, hogy elég változó a megbízások száma vállalatonként. Van olyan válasz, amelyet 2 vállalat jelölt meg, de van olyan is, amelyet több, mint 10. Valószínűleg a kevesebb munkaszámot a kisebb vállalatok jelölték meg, ahol kevesebb járműlétszám a jellemzőbb, mert kevesebb autóval kevesebb munkát is tudnak elvállalni.

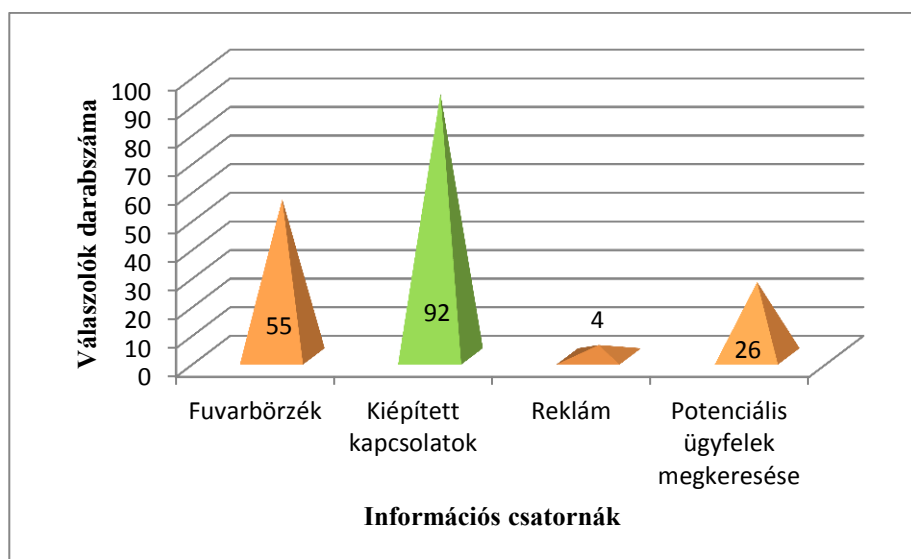
A legtöbben a 450 feletti megbízási számot jelölték meg, úgy gondolom, hogy ehhez egy nagyobb járműpark is tartozik, mert ha nem lenne elég kapacitásuk, akkor nem tudnának ennyi fuvart elvállalni.

A megbízások számáról a vállalatok általában készítenek statisztikákat, kimutatásokat, mert ez egy útmutató számukra, hogyan teljesítették az előírt normákat, illetve a kapacitásukat mennyire optimálisan használják fel. Az általam vizsgált zalaegerszegi cégnél is havonta összeállítják a kimutatásokat és ellenőrzik, hogy megfelelően teljesítik-e az előírt kvótákat.

A megbízások esetében beszélhetünk állandókról, amelyek a vállalatok számára azért előnyösek, mert ezek a munkák mindig rendelkezésre állnak, így tudnak előre tervezni és a kapacitásokat ki tudják használni. Ezek lehetnek hetente vagy havonta is, ez vállalatfüggő, hogy milyen gyakorisággal történnek ezek a szállítások. A 2. számú függelék illusztrálja, hogy a megkérdezett vállalatok közül, melyik mennyi garantált megbízással rendelkezik. Majdnem a vállalatok fele rendelkezik biztos munkákkal, amelyből arra is lehet következtetni, hogy ezen cégek megfelelően tudják teljesíteni a feladataikat, mert különben nem szállítatnának velük rendszeresen a megbízók. Előfordultak olyan válaszolók is, akiknek nincs állandó munkájuk, hanem folyamatos keresgélés útján tudnak munkához jutni.

A fuvarszervezők különféle módon képesek munkához jutni, mint például fuvarbörzéken keresnek számukra megfelelő ajánlatokat vagy reklám útján hirdetik magukat, hogy felfigyeljenek rájuk a cégek, de a kiépített kapcsolatok is sokat segítenek, illetve a potenciális ügyfelek megkeresése is sikeres lehet.

7. ábra: Információs csatornák a megbízásokról



Forrás: Saját adatok

A válaszolók elsősorban a kiépített kapcsolataik segítségével találnak munkát, amelynek oka a bizalom lehet, mivel akivel eddig dolgoztak, azok tudják, hogy miképpen látják el a feladataikat, ezáltal jobban meg is bíznak egymásban. De ezen kívül a fuvarbörzék is nagy segítséget nyújtanak a keresések során, illetve egyes vállalatok úgy gondolják, hogy célszerű a potenciális ügyfeleket is megkeresni, mert ezáltal munkához tudnak jutni. Érdekes, hogy ezen piacon a reklám nem meghatározó, inkább a kapcsolatok dominálnak. Ez azért lehet, mert ezen a területen a pontosság, a megbízhatóság, a precizitás nagyon fontos tényező és ezeket csak tapasztalatok, referenciák alapján hiszik el a megbízók.

6.3 A fuvarozás jellemzői

A kérdőívben a pontos adatok miatt tettem fel olyan nyitott kérdéseket, ahol nem voltak válaszlehetőségek, hanem a válaszolónak kellett a pontos százalékos arányokat megadni. Ebbe a kategóriába tartozik a teherbírásra, a belföldi-nemzetközi megbízásokra, a teljes-gyűjtőrakományokra és a rakott-üres járatokra vonatkozó kérdések.

A gépjárművek teherbírása a rakomány súlya miatt lényeges, mert egy 7,5 tonnás teherautóval nem lehet 12 tonnányi árut szállítani. A munkák keresésénél ez egy nagyon fontos szempont, amit figyelembe kell venni. A válaszoknál a három legelterjedtebb teherbírást adtam meg, illetve az egyéb mezőt.

6. táblázat: A teherbírások megoszlásának aránya a vizsgált vállalatoknál

<i>Sávok (%)</i>	<i>Teherbírás (tonna)</i>			
	3,5 tonna	7,5 tonna	24 tonna	Egyéb
0%	44	41	12	78
1-10%	25	20	7	6
11-20%	12	18	5	1
21-30%	4	7	4	4
31-40%	4	5	1	3
41-50%	3	5	1	3
51-60%	3	1	7	0
61-70%	0	0	9	0
71-80%	1	1	8	2
81-90%	1	1	10	2
91-99%	0	0	6	0
100%	3	1	30	1

Forrás: Saját adatok

A táblázatban szereplő számok a vállalatok darabszámai.

30 olyan vállalat van, amelyeknek csak 24 tonnás járműveik vannak, de jelen van még nagyobb darabszámban az 1-20% közötti válaszoknál a 3,5 tonna és a 7,5 tonna esetében. A legtöbb vállalat rendelkezik 24 tonnás járművekkel kivéve 12-t, ahol inkább más teherbírásúak dominálnak. Ennek oka lehet, hogy nagyobb az igény a 24 tonnás rakományok szállítására, a megbízók nagyobb mennyiséget akarnak egyszerre fuvaroztatni, illetve jobban megéri nekik.

A fuvarozó és szállítmányozó cégeknél jelentős tényező, hogy melyik országokba szállítanak, vagyis belföldre vagy külföldre. Eltérő díjak vannak, mint például hazánkban az útdíj, melynek kifizetését a megbízási díjba bele kell kalkulálni, de ilyen Anglia esetében a kompdíj is. A nem uniós országoknál a vámolásra is időt kell számolni. Vannak olyan vállalatok, amelyek csak hazánkra koncentrálnak, illetve olyanok is, amelyek csak külföldre, de összességében arra törekednek, hogy nemzetközi és hazai viszonylatban egyaránt fuvarozzanak.

7. táblázat: A hazai és nemzetközi szállítások aránya

<i>Sávok (%)</i>		Válaszolók száma (darab)
Belföldi megbízások	Nemzetközi megbízások	
0%	100%	7
1-10%	99-90%	22
11-20%	89-80%	16
21-30%	79-70%	10
31-40%	69-60%	7
41-49%	59-51%	0
50%	50%	6
51-60%	49-40%	7
61-70%	39-30%	4
71-80%	29-20%	5
81-90%	19-10%	4
91-99%	9-1%	6
100%	0%	6

Forrás: Saját adatok

A táblázat szerint több mint a válaszolók 50%-a inkább a nemzetközi szállításra koncentrálnak a belfölddel szemben. 7 cég csak külföldön fuvarozik, de 22-nek 90-99% közé tehető a nemzetközi szállítása és 16-nak 80-89% között. Ebből arra következtetnek, hogy a piaci igényeket kielégítve lehet munkát találni. Véleményem szerint a különböző piacok nyitottsága, a jobb gazdasági helyzet és a valuta értéke miatt lehet.

De fontos megemlíteni, hogy vannak olyan cégek is, amelyek csak Magyarországon szállítanak, melynek okai lehetnek a járműveik típusai (gabona vagy földszállító) vagy már meglévő kapcsolatok, az új piactól, illetve az ott lévő versenytársaktól való „félelem”.

Összességében elmondható, hogy a magyar vállalatok többsége a nemzetközi piacokra fókuszálnak.

A járművek szállíthatnak teljes rakományt, így csak egy típusú árut visznek egy adott cégnek egy vagy több lerakó hellyel. Ennek az előnye, hogy csak egy munkát kell keresni a gépjárműre. Vannak olyan cégek, amelyek csak teljes rakomány fuvarozásával foglalkoznak. A másik lehetőség a gyűjtőfuvarozás, amelynél különböző áruk továbbítása történik több megbízásából, eltérő felrakó,- és lerakóhelyekkel. Ebben az esetben a fuvarszervezőknek a feladata bonyolultabb, mert arra kell törekedniük, hogy olyan fuvarokat találjanak, amelyekért nem kell sokat menni pluszban, mert akkor több haszon marad, illetve a jármű kapacitását a lehető legjobban használják ki. Az előnye, hogy a bevetél nagyobb lesz, mert több cég fizet, akár ugyanazon útvonalért.

8. táblázat: A teljes rakomány és a gyűjtőfuvarozás aránya

Sávok (%)		Válaszolók száma (darab)
Teljes rakomány	Gyűjtőfuvarozás	
0%	100%	0
1-10%	99-90%	5
11-20%	89-80%	4
21-30%	79-70%	5
31-40%	69-60%	2
41-49%	59-51%	2
50%	50%	7
51-60%	49-40%	4
61-70%	39-30%	9
71-80%	29-20%	8
81-90%	19-10%	13
91-99%	9-1%	16
100%	0%	25

Forrás: Saját adatok

Az 8-as táblázat szemlélteti, hogy a vizsgált vállalatoknál, milyen arányban realizálódik a teljes,- és a gyűjtőrakomány. Nincs olyan cég, amely csak gyűjtőfuvarozással foglalkozna, de van olyan (25), amely csak teljes rakományra fókuszál. Többségében elmondható, hogy a magyar vállalatoknál a komplett szállítmány dominál, és kisebb hányadban jelenik meg a gyűjtőszállítás.

A járműveknél fontos szempont, hogy mennyit közlekednek rakománnyal és anélkül. A megbízó egy meghatározott összeget fizet, és ebből kell a fuvarszervezőnek eldönteni, hogy elvállalja-e a munkát vagy sem. Figyelembe kell venni, hogy összesen mennyit megy a jármű, mert az üres kilométer is költségbe kerül. Éppen ezért az a cél, hogy minél több legyen a gépjárművek rakott futása. Azon vállalatok, amelyek alvállalkozókkal is dolgoztatnak, nekik még több bevételt kell elérniük, mert azokat is ki kell fizetni.

9. táblázat: Az üres és a rakott kilométerek aránya

Sávok (%)		Válaszolók száma (darab)
Üres km	Rakott km	
0%	100%	2
1-10%	99-90%	25
11-20%	89-80%	39
21-30%	79-70%	15
31-40%	69-60%	7
41-49%	59-51%	2
50%	50%	6
51-60%	49-40%	2
61-70%	39-30%	0
71-80%	29-20%	0
81-90%	19-10%	0
91-99%	9-1%	0
100%	0%	0

Forrás: Saját adatok

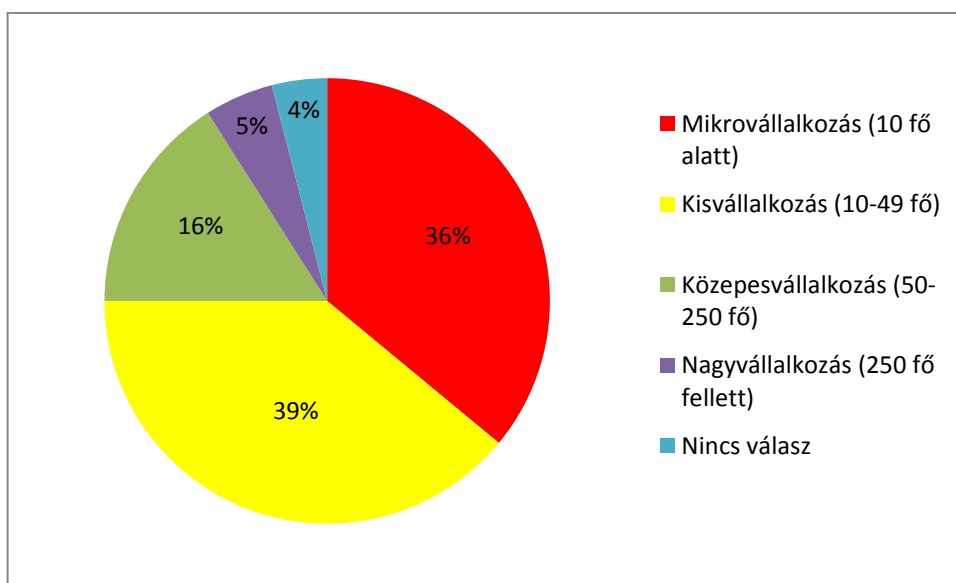
A kutatás szerint a cégek arra törekednek, hogy a járműveik kihasználtsága optimális legyen, vagyis minél több legyen a rakott kilométer. Kettő cég 100%-ban csak rakománnyal szállít, amely elég ritka, mert nagyon nehéz ott munkát találni, ahol éppen lerakóhelyük van. Természetesen vannak ilyen esetek, én is találtam már, mikor fuvar szervezetem, de nem minden alkalommal. A válaszolók 39 %-nál 80-89%-os, 25%-nál 90-99%-os és 15%-nál 70-79%-os a rakott kilométer aránya. Ezek a százalékok jónak mondható és szerintem reálisak is, mert a vállalatok a magas kihasználtsága törekednek.

6.4 A vállalatok gazdasági jellemzői

A vállalatok működését a gazdasági jellemzők is befolyásolják, mint a cégforma, a tulajdonosi szerkezet vagy az alkalmazottak száma. Éppen ezért a vizsgálatom során ezen szempontokra is rákérdeztem, hogy jobban megismerjem a piacon jelen lévőket.

A 3. számú függelék ábrázolja, hogy a vizsgált vállalatok 86%-a korlátolt felelősségi társaságként működik. De a piacon jelen van kis százalékban a betéti társaság, a részvénytársaság és az egyéni vállalkozó is. Véleményem szerint azért a Kft. a legtöbb, mert a tulajdonosok ezt tartják a számukra legmegfelelőbbnek, illetve a kis és középvállalkozások nagy része ebbe a kategóriába tartozik. Ezt alátámasztják a létszám alapján a vállalkozások, amelyeket mikro,- kis,- közép, - és nagyvállalkozás alapján soroltam be. A foglalkoztatottak száma meghatározó, mert ők dolgoznak, általuk lesz a bevétel, illetve a profit. Ezen kívül állandó költségként megjelennek a kiadásoknál is az utánuk fizetett járulékok és fizetések is.

8. ábra: A vizsgált vállalatoknál a foglalkoztatottak száma



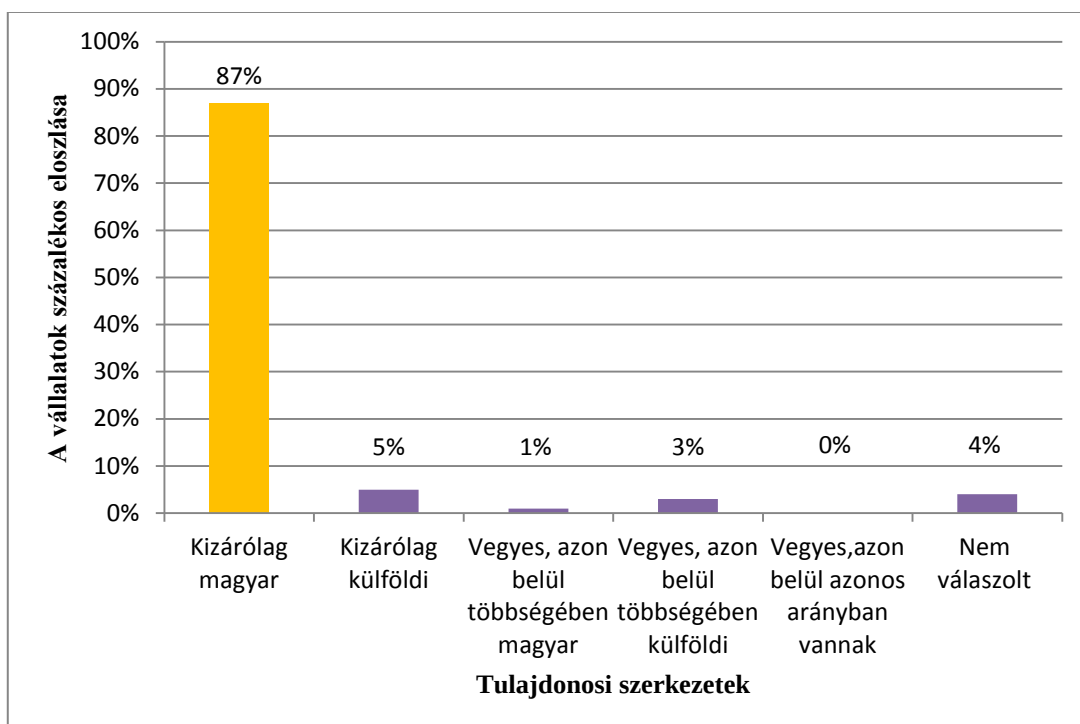
Forrás: Saját adatok

A szállítmányozó és fuvarozó vállalatoknál a létszám függ a gépjárművek számától is, mert minél több a jármű, annál több gépjárművezetőre van szükség, illetve fuvarszervezőre. A vizsgálatból kiderült, hogy ezen cégek többsége (39%) a kisvállalkozásokba és (36%) a mikrovállalkozásokba tartoznak, ez azt jelenti, hogy 50 főnél kevesebbet foglalkoztatnak. A sofőrök száma is meghatározó tényező ennél a válasznál, mivel őket is bele kell számolni a munkavállalók közé. A 4. számú függelék szerint több mint 60 cég válaszolta, hogy a sofőrjeinek a száma nem több mint 30 fő.

Véleményem szerint, azért tartozik a többség ebbe a kategóriába, mert alvállalkozókat is foglalkoztatnak, így azok létszáma utána költségeket nem kell fizetniük, így előnyösebb nekik.

Menedzsment szempontjából lényeges, hogy milyen tulajdonban vannak a vállalatok, mert a stratégiákat, a célokat, a víziót, a missziót ez nagymértékben befolyásolja. Eltérő a szemléletmód, érződhet az anyacég hatása, illetve az ott elfogadott célokat kivetíthetik a leányvállalatokra is.

9. ábra: A tulajdonosi szerkezet a vizsgált vállalatoknál



Forrás: Saját adatok

A megkérdezett cégek 87%-a kizárólag magyar tulajdonban van, de hazánkban találhatók olyan vállalatok is (5%), amelyeket kizárólag külföldiek birtokolnak. Kis százalékban, de fellelhetők a vegyes szállítmányozó és fuvarozó vállalkozások is. Valószínűleg a jelen lévő külföldi társaságok, leányvállalatai lehetnek a nemzetközi cégeknek. Szerintem érződhet az idegen kultúra hatása, a követelmények és a normák, valamint a „központilag” meghatározott stratégiák. A vegyes vállalatoknak az előnye, hogy különböző kultúrák találkoznak, a két félnek a kapcsolatait ki lehet használni és az eltérő szemléletmódok kedvezőek is lehetnek. A magyar vállalatok magas aránya nem meglepő, mert értelemszerű, hogy a hazai vállalatok vannak többségben, ha nem így lenne, az nagy gazdasági problémát okozna.

6.5 A kérdőíves felmérés összegzése

A Magyarországon tevékenykedő fuvarozó és szállítmányozó vállalatok többsége fuvarozási és szállítmányozási tevékenységgel egyaránt foglalkozik, ahol nem csak saját járműveikkel dolgoztatnak, hanem alvállalkozókkal is. A teherautók száma javarészt 50 és 100 darab közé tehető, amelyek közül a zárt szekrényes dominál, de magas még a hűtős, nyitott rakfelületű aránya is. A vizsgált vállalatoknál előfordulnak 3,5; 7,5; 24 és egyéb tonnájú gépjárművek is, de nagyobb arányban a 24 tonnásak. A járművek futása nagyon fontos, mert ez alapján jutnak profithoz a vállalatok, minél jobb a kapacitáskihasználtság, annál nagyobb lehet a bevétel. Ezt a vizsgálat alanyai is tudják, mert törekednek az üres járatok csökkentésére, de kis százalékban, azért azok is jelen vannak.

A vizsgálat szerint a vállalatok nagyobb arányának havonta több mint 450 darab megbízása van és az állandó munkák száma meghaladja az 50-et. A célszágok elsősorban Nyugat-Európában vannak, azon belül is kiemelkedik Németország, de a hazai piac is megjelenik. A magyar cégek egyaránt jelen vannak a hazai és nemzetközi piacon, de inkább külföldre szállítanak, mint belföldre, vannak olyan cégek is, amelyek csak egy adott „területre” koncentrálnak. A gyűjtőfuvarozással és a teljes rakomány szállítással is foglalkoznak a válaszolók, de nagyobb hangsúlyt fektetnek a teljes rakományra. A verseny miatt fontos tényező a kiépített kapcsolatok, mert ezek segíthetnek megbízáshoz jutni, mint ez a kutatásból kiderült, de a fuvarbörzék használatát sem lehet elhanyagolni, minél több helyen keresnek a fuvarszervezők, annál nagyobb eséllyel találnak munkát.

A kutatás során kiderült, hogy kiemelkedően magas a Kft.-k száma, a többi gazdasági formához képest. A foglalkoztatottak szerint a mikro,- és a középvállalkozások száma között nincs nagy különbség, de a sofőrök esetében kiemelkedően magas a 30 fő alatti létszám. A tulajdonosi szerkezetnél kiderült, hogy hazánkban léteznek olyan fuvarozó és szállítmányozó vállalkozások, amelyek között van csak magyar, csak külföldi és vegyes is, de kiemelkedően magas csak a hazai tulajdonú aránya.

A kérdőív adatai nem csak arra voltak alkalmasak, hogy külön-külön elemezem a kérdéseket, hanem az összefüggéseket is átlássam, amelyek a hipotézisvizsgálataimhoz szükségesek.

7. Feltételezések vizsgálata

A kutatási tervem készítésekor öt feltételezést fogalmaztam meg, melyekre a kiválasztott módszerek segítségével kerestem a választ. Ezeknek az elemzését ebben a fejezetben mutatom be.

Mielőtt az összefüggés vizsgálatokat bemutatnám, először a függő változóm (megbízások száma havonta) jellemzőit ismertetném.

10. táblázat: A megbízások számának leíró statisztikája

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta?	100	1	10	4,99	3,304
Valid N (listwise)	100				

Forrás: Saját elemzés

A 10. táblázat szerint a mintában szereplő 100 vállalatnál átlagosan az 5. intervallum értéke (201-250 darab között) dominál.

11. táblázat: A megbízások heterogenitásának mérőszámai

Statistics		
Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta?		
N	Valid	100
	Missing	0
Mean		4,99
Std. Error of Mean		,330
Median		4,00
Mode		2 ^a
Std. Deviation		3,304
Variance		10,919
Range		9
Minimum		1
Maximum		10

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Forrás: Saját elemzés

A 11. táblázat szemlélteti még a heterogenitás mérőszámait, mint a mediánt, amely 4 (151-200 darab megbízás). A range (terjedelem) 9, ebben az esetben azt jelenti, hogy van olyan vállalat, amelynek havonta kevesebb, mint 50 megbízása van (1. intervallum) és olyan is, amelynek több, mint 450 van (10. intervallum), a kettő közötti különbség, vagyis a terjedelem 9.

12. táblázat: A megbízások számának gyakorisága

Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta?				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1-50	15	15,0	15,0	15,0
51-100	17	17,0	17,0	32,0
101-150	7	7,0	7,0	39,0
151-200	12	12,0	12,0	51,0
201-250	9	9,0	9,0	60,0
251-300	9	9,0	9,0	69,0
301-350	2	2,0	2,0	71,0
351-400	2	2,0	2,0	73,0
401-450	8	8,0	8,0	81,0
450 felett	19	19,0	19,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Forrás: Saját elemzés

A 12. táblázat összefoglalja a megbízások gyakoriságát, amely tartalmazza melyik intervallumba, hány darab vállalat tartozik, illetve a százalékos eloszlásokat. A legtöbbet megjelölt intervallum a 10. (több mint 450), ezeket a válaszadók 19%-a jelölte meg.

F-1: Azon vállalatoknak van több megbízása, amelyek saját járművekkel dolgoztatnak és nem alvállalkozókkal.

Feltételezésem szerint nem mindegy, hogy egy szállítmányozó, fuvarozó vállalatnál milyen tulajdonú gépjárművekkel dolgoztatnak, mert a saját tulajdonnál teljes mértékben a cég irányít, de alvállalkozó esetében az ő igényeit is figyelembe kell venni. Ezen kívül a díjaknál is fontos szempont, hogy az elvállalt megbízásért kapott pénz teljesen a cégé vagy alvállalkozó esetén munkadíjat kell fizetni. Ezt a feltételezésemet arra alapoztam, hogy a gyakorlatom alatt voltak olyan cégek, amelyek azért nem adták az általam képviselt vállalatnak a megbízást, mert nem saját járművekkel történt volna a fuvarozás.

13. táblázat: A megbízások számának és a gépjárművek tulajdonosainak leíró statisztikája

Descriptives

Megbízások száma (havonta, darab)

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
Csak saját gépjárművek	22	2,86	2,122	,452	1,92	3,80	1	9
Csak alvállalkozók gépjárművei	11	5,09	3,534	1,066	2,72	7,47	1	10
Több a saját gépjármű, mint az alvállalkozóké	41	5,61	3,316	,518	4,56	6,66	1	10
Több az alvállalkozók gépjárműve, mint a saját	19	5,84	3,338	,766	4,23	7,45	1	10
Azonos arányban vannak	7	5,57	3,867	1,462	2,00	9,15	1	10
Total	100	4,99	3,304	,330	4,33	5,65	1	10

Forrás: Saját elemzés

Az elemzés szerint átlagosan ($4,99 \approx 5$. intervallum) 201 és 250 darab közé tehető havonta a megbízások száma. Azon vállalatok, amelyek csak saját járművekkel fuvaroznak, azoknak átlagosan csak 101 és 150 között van havonta a munkájuk és a terjedelem 1 és 9 között mozog.

A legtöbb megbízást átlagosan azok realizálják, amelyeknél több az alvállalkozók gépjárműve, mint a saját. A 13. táblázatnál jól látszik, hogy a legkevesebb megbízás csak a saját járművekkel dolgozó cégeknél fordul elő átlagosan. A 5. számú függelék szerint a megbízás számának és a gépjárművek tulajdonosainak homogenitása 0,01; vagyis van különbség a szórások esetében. A variancia vizsgálat eredménye is jól szemlélteti a különbséget, mert a szignifikancia kisebb, mint 0,05, így állíthatom, hogy a gépjárművek tulajdonosi szerkezete hatással van a megbízások számára, vagyis nem mindegy kinek a tulajdonában vannak.

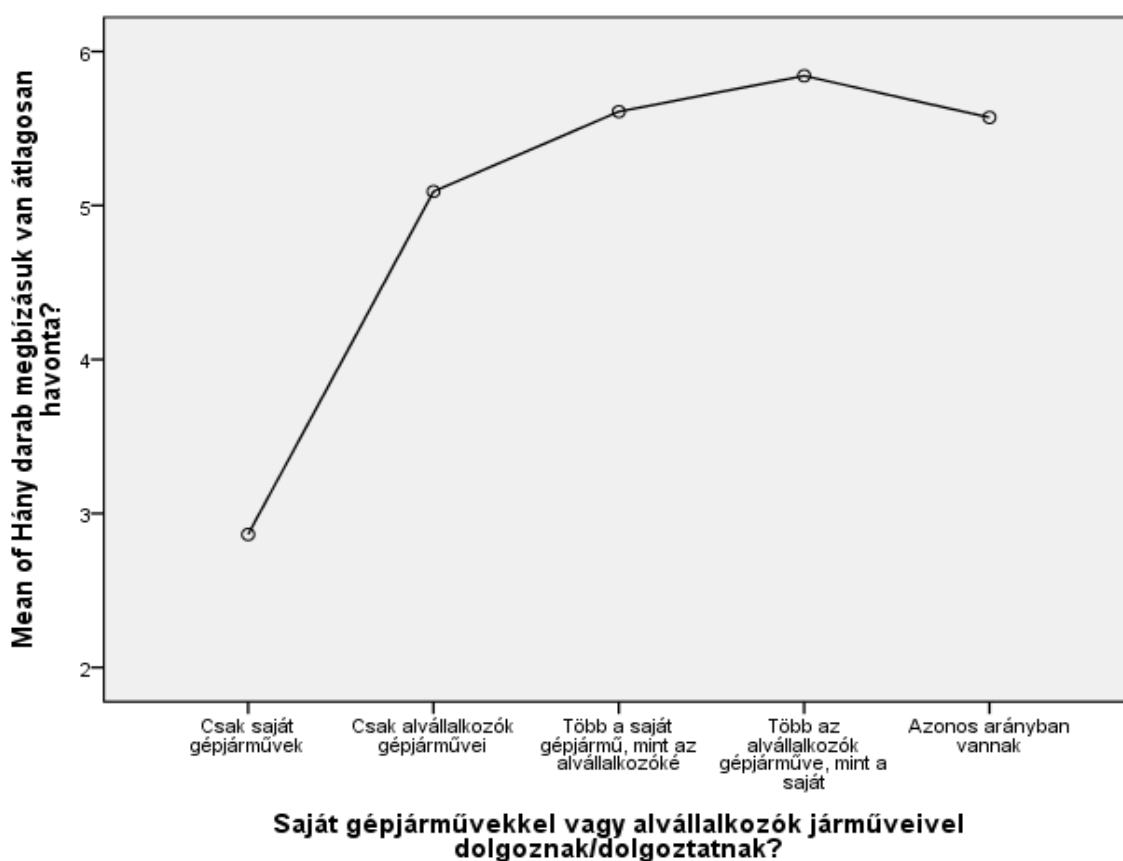
14. táblázat: A megbízások számának és a gépjárművek tulajdonosi szerkezetének varianciaanalízis eredménye

ANOVA					
Megbízások száma (havonta, darab)					
	Sum of Squares	df	MeanSquare	F	Sig.
Between Groups	131,493	4	32,873	3,289	,014
Within Groups	949,497	95	9,995		
Total	1080,990	99			

Forrás: Saját elemzés

A független változómnál öt alternatív válaszlehetőség van, így páronkénti összehasonlítás is végzek POST HOC elemzéssel. A homogenitás vizsgálat eredménye miatt az elemzésnél a Tampehen't eredményeit vizsgálom. A páros összehasonlítás alapján (6. számú függelék) a csak saját gépjárművek, a csak alvállalkozói és vegyesen belül az azonos arányúak között nincs szignifikáns különbség.

10. ábra: A megbízások számának és a gépjárművek tulajdonosának grafikus eredménye



Forrás: Saját elemzés

A 10. ábra szemlélteti, hogy amelyik cégnél csak saját járművekkel dolgoztatnak, ott a legkevesebb a megbízások száma.

A pozitív kapcsolat miatt elvégeztem a korreláció vizsgálatot, mely annak erősségét mutatja. Az eredmény szerint (7. számú függelék) laza kapcsolat van a változók között, mert a korreláció mértéke 0, 279.

A hipotézisem nem bizonyosodott be, mely szerint azon vállalatoknak van több megbízása, amelyek saját járművekkel dolgoztatnak. Az eredmények alapján azon vállalatoknak van több megbízása, amelyeknél mint a saját, mint az vállalkozók járművei megtalálhatók, de valamelyik jobban dominál a másiknál.

➤ **F-2: Nagyobb teherbírású járművekkel rendelkező vállalatok több darabszámú megbízást realizálnak.**

A teherbírások közül én a legismertebbekre kérdeztem rá a kérdőívben, illetve amelyek az én kutatásom szempontjából fontosak. A vizsgálatához lineáris regresszió analízist alkalmaztam, mert mindkét változom magas mérésű.

15. táblázat: A megbízások száma és a gépjárművek teherbírás modellének összefoglalója

Model Summary^c				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,909 ^a	,827	,712	1,518
2	,870 ^b	,757	,654	1,665

a. Predictors: (Constant), Egyéb, 7,5 tonna, 3,5 tonna, 24 tonna

b. Predictors: (Constant), Egyéb, 7,5 tonna, 24 tonna

c. Dependent Variable: Megbízások száma (havonta, darab)

Forrás: Saját elemzés

A táblázat szerint a modell determinációs együtthatója 0,87 vagyis erős kapcsolatot feltételez a megbízások száma és a gépjárművek teherbírása között. A változók 65%-a magyarázza a modellt.

A változók közötti kapcsolat meglétét a szignifikancia segítségével lehet meghatározni, amelyet az ANOVA táblázat adataiból lehet megállapítani.

16. táblázat: A megbízások számának és a gépjárművek teherbírásának szignifikanciája

ANOVA^c						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	66,166	4	16,541	7,174	,018 ^a
	Residual	13,834	6	2,306		
	Total	80,000	10			
2	Regression	60,599	3	20,200	7,288	,015 ^b
	Residual	19,401	7	2,772		
	Total	80,000	10			

a. Predictors: (Constant), Egyéb, 7,5 tonna, 3,5 tonna, 24 tonna

b. Predictors: (Constant), Egyéb, 7,5 tonna, 24 tonna

c. Dependent Variable: Megbízások száma (havonta, darab)

Forrás: Saját elemzés

A 16. táblázat eredménye alapján kijelenthetem, hogy van kapcsolat a megbízások száma és a járművek teherbírása között, mert a modellem szignifikáns (0,015 szignifikancia). Ez az eredmény az egész modellre vonatkozik, vagyis arra, hogy van kapcsolat, de pontosan melyikkel azt nem mondja meg, ezért van szükség a 17. táblázatra.

17. táblázat: Az együtthatókra vonatkozó paraméterek szignifikanciája

Coefficients^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	-7,823	3,413		-2,292
	3,5 tonna	,068	,044	,414	1,554
	7,5 tonna	,139	,053	,852	2,641
	24 tonna	,146	,036	1,555	4,117
	Egyéb	,062	,024	,461	2,574
2	(Constant)	-3,389	2,052		-1,651
	7,5 tonna	,085	,043	,520	1,962
	24 tonna	,104	,025	1,104	4,160
	Egyéb	,051	,025	,378	2,017

a. Dependent Variable: Megbízások száma (havonta, darab)

Forrás: Saját elemzés

A függő változóm közül egyedül a 24 tonnás szignifikáns, amely azt jelenti, hogy itt mutatható ki „pozitív” kapcsolat, vagyis amely vállalatnak van ilyen teherbírású járműve ott magasabb lesz a megbízások száma.

Ennél a feltételezésnél kimutatható a pozitív kapcsolat, ezért annak erősségét korrelációanalízissel megvizsgáltam. Az eredmény alapján (8. számú függelék) laza kapcsolat van a megbízások száma és a gépjárművek különböző teherbírásai között. Annak érdekében, hogy a teherbírások közötti hatásokat korrigáljam, így parciális korrelációs vizsgálatot is elvégeztem.

18. táblázat: A gépjárművek teherbírásai közötti korrelációs hatás korrigálásnak eredménye

Correlations				
Control Variables			Megbízások száma (havonta, darab)	24 tonna
3,5 tonna & 7,5 tonna & Egyéb	Megbízások száma (havonta, darab)	Correlation	1,000	,859
		Significance (2-tailed)	.	,006
		df	0	6
	24 tonna	Correlation	,859	1,000
		Significance (2-tailed)	,006	.
		df	6	0

Forrás: Saját elemzés

A vizsgálat alapján megállapítható, hogy a megbízások száma és a 24 tonna teherbírás között nagyon szoros kapcsolat mutatható ki, mert a korreláció mértéke nagyobb, mint 0,75.

Ezen eredmények alapján kijelenthetem, hogy a feltételezésem teljesült, mert a 24 tonnás gépjárművek befolyásolják a megbízások számát, sőt erős kapcsolat mutatható ki közöttük.

➤ **F-3: Azon vizsgált vállalatok rendelkeznek több fuvarral, amelyeknél magasabb a teljes rakomány aránya a gyűjtőfuvarozásénál.**

A válaszadóknak a 100%-ot kellett elosztaniuk a gyűjtőfuvarozás és teljes rakomány között, amelyből kiderült, hogy az ő vállalatuknál melyik dominál inkább. A teljes rakománynál a gépjárművek teherbírását használják ki, mert olyan munkát vállalnak el, melynél szükséges a jármű teljes kapacitása. A cégek többségének ilyenre van szüksége, viszont egyes esetekben csak néhány raklapnyit kell szállítani, ilyenkor arra törekednek a fuvarszervezők, hogy ezekből egy teljes rakománynyi keressenek. A kérdés kiértékelésénél (8. táblázat) kiderült, hogy a magyarországi fuvarozó vállalatok nagyobb hányadánál a teljes rakomány a jellemzőbb. A feltételezés során a megbízások száma és a teljes rakomány közötti kapcsolatot vizsgáltam lineáris regresszió analízissel.

19. táblázat: A megbízások száma és a teljes rakomány szignifikanciája

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,222	1	,222	,555	,463^a
	Residual	10,812	27	,400		
	Total	11,034	28			

a. Predictors: (Constant), Teljes ár

b. Dependent Variable: Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta?

Forrás: Saját elemzés

A 9. számú függelék eredménye szerint a modell magyarázó képessége nagy alacsony, csupán kettő százalék, így nem érdemes következtetést levonni. Ezen kívül a szignifikancia magas értéke (0,463) alapján kijelenthető, hogy a teljes rakomány nem befolyásolja a megbízások számát. Megállapítható, hogy a megbízások számának szempontjából mindegy a rakomány típusa, nem mutatható ki pozitív kapcsolat.

A hipotézisvizsgálat során megállapítást nyert, hogy a feltételezésem nem helytálló, így el kell vetnem.

➤ **F-4: Azon vizsgált vállalatok rendelkeznek több munkával, amelyeknél magasabb a nemzetközi szállítás aránya, mint a belföldié.**

A feltételezésemet arra alapoztam, hogy vannak hazánknál nagyobb területű és jobb gazdasági helyzetben lévő országok, így ott több a munkalehetőség is. Az importnak és exportnak köszönhetően a nemzetközi fuvarozás iránt van kereslet. A pénzpiacra a valuta árfolyama miatt is jelentős különbségek vannak a hazai és nemzetközi díjak között.

Ennél a kérdésnél is azt kértem, hogy a 100 százalékot osszák el a válaszadók a két válaszlehetőség között. A vizsgált alapján elmondható, hogy a modell csupán a varianciák 10 százalékát magyarázza (10. számú függelék), amely nagyon alacsony, így nem is teljesen tekinthető hitelesnek.

20. táblázat: A megbízások száma és a nemzetközi megbízások szignifikanciája

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,128	1	,128	,316	,579 ^a
	Residual	10,907	27	,404		
	Total	11,034	28			

a. Predictors: (Constant), Nemzetközi megbízás

b. Dependent Variable: Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta?

Forrás: Saját elemzés

A két változó közötti vizsgálat alapján kimondható, hogy nincs szignifikáns különbség, mert 0,579 a szignifikancia, amely több, mint 0,05. Sajnos ez azt jelenti, hogy a függő változót, vagyis a megbízások számát nem befolyásolja a szállítás iránya, ebben az esetben a nemzetközi megbízások.

A lineáris regresszióanalízis eredménye alapján kijelenthetem, hogy az általam felállított feltételezésem nem teljesült, így el kell vetnem.

➤ **F-5: Azon vállalatok realizálnak több megbízást, amelyek külföldi tulajdonban vannak.**

Véleményem szerint hatással van a megbízások számára a vállalat tulajdonosi szerkezete, mert azon cégek, amelyek külföldi tulajdonban is vannak, azok ismertebbek lehetnek, illetve több kapcsolattal rendelkezhetnek. A külföldi tulajdonosnak is érdeke, hogy szélesebb piacon legyenek jelen, illetve a saját országában a kapcsolatait kihasználva segítse a vállalat működését, ezáltal a bevételek növelését is.

Ennél a feltételezésnél varianciaanalízist végeztem, mert a függő változóm magas mérésű, de a független alacsony, és ez az elemzés alkalmas erre a vizsgálatra. A független változóm a vizsgált vállalatoknál a tulajdonosi szerkezet.

21. táblázat: A megbízások száma és a tulajdonosi szerkezet leírása

Descriptives								
Megbízások száma (havonta, darab)								
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
Kizárólag magyar	87	4,92	3,286	,352	4,22	5,62	1	10
Kizárólag külföldi	5	7,20	3,899	1,744	2,36	12,04	2	10
Vegyes, azon belül többségében magyar	1	3,00	.	.	.	.	3	3
Vegyes, azon belül többségében külföldi	3	7,33	2,309	1,333	1,60	13,07	6	10
Total	96	5,09	3,315	,338	4,42	5,77	1	10

Forrás: Saját elemzés

A táblázat szerint a legtöbb vállalat magyar tulajdonban van, és náluk mindegyik intervallum előfordul. A vegyes vállalatok esetében, ahol csak egy válaszoló volt, ott nem tudott a rendszer minden adatot kiszámolni, így nem is releváns az a kategória.

Kizárólag magyar válaszokat leszámítva kevés adat volt, így nem is lehet teljesen következtetéseket levonni.

A 11. számú függelék a megbízások számának és a tulajdonosi szerkezetnek a homogenitását mutatja, mely szerint a szignifikancia magas (0,261), eszerint nem szignifikáns, a nullhipotézist megtartjuk, vagyis a modell homogenitása teljesül, a csoporton belüli szórások megegyeznek. A Levene teszt eredménye alapján viszonylag homogénnek mondhatók a varianciák, így az Anova tábla eredménye elfogadható.

22. táblázat: A megbízások számának és a tulajdonosi szerkezetnek varianciaanalízis eredménye

ANOVA					
Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta?					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	44,253	3	14,751	1,357	,261
Within Groups	999,903	92	10,869		
Total	1044,156	95			

Forrás: Saját elemzés

A modellem nem szignifikáns, mert a szignifikancia nagyobb, mint 0,05, így a változók függetlenek egymástól. A H_0 hipotézist igaznak bizonyult a 0,261-es szignifikancia miatt. E szerint nem befolyásolja a megbízások számát, hogy milyen tulajdonban van a vállalat. A megbízások számánál nem lényeges tényező, hogy a cégnek van-e külföldi tulajdonosa vagy sem, mert ez nincs hatással rá. Nem mutatható ki pozitív kapcsolat a két változó között.

Az elemzés alapján ez a feltételezés nem igazolódott be, így el kell vetnem, mert nem igaz, hogy azon vállalatok realizálnak több megbízást, amelyek külföldi tulajdonban vannak, mert a megbízások számára nincs hatással a tulajdonosi szerkezet.

A hipotézis vizsgálat eredményei alapján kijelenthetem, hogy a magyarázó változóim közül csak a gépjárművek teherbírása van hatással a megbízások számára, így csak egy feltételezésem bizonyult igaznak, a többi elvetettem. Ebből arra a következtetésre jutottam, hogy ezen a piacon a kapcsolati tőke dominál. A kutatás során kiderült, hogy a munkákról szerzett információknál is a kiépített kapcsolatok aránya a legmagasabb. Ez azt jelenti, hogy kellő figyelmet kell fordítani a kapcsolatokra és azok ápolására.

8. Javaslatok

A kutatások alapján olyan javaslatokat fogalmazok meg, amelyek a vizsgált vállalat nemzetközi fuvarozási részlegénél a megbízások számát növelhetik. Három javaslatot fogalmaztam, amelyeket a következő táblázatban foglaltam össze.

23. táblázat: A javaslataim összefoglalása

Javaslatok
1. Különböző fuvarbörzék használata
2. Flottakövető rendszer
3. Munkaidő beosztás

Forrás: Saját szerkesztés

A következőkben ezeket az ajánlásokat mutatom be részletesen, hogy melyik javaslat mennyibe kerülne, milyen szervezési feladatokkal járna, illetve milyen célt szolgálna.

1. Különböző fuvarbörzék használata

A vállalatnál a TimoCom fuvarbörze segítségével keresik a fuvarokat.

1. kép: TimoCom fuvarbörze

The screenshot shows the TimoCom web interface for entering vehicle offers. The top navigation bar includes tabs for 'Enter vehicle offers', 'Vehicle offers - Summary', 'Enter freight offers', 'Freight offers - Summary', 'Enter warehousing offers', and 'Warehousing offers - Summary'. The main form is divided into sections for 'Vehicle ready to be loaded' and 'for destination'. The 'Vehicle ready to be loaded' section includes fields for 'On:' (16.09.2013), 'Country:' (GB - Great Britain), 'Postal code / Town:' (BR3 4 London), 'Description of vehicle' (Combination truck, Semitrailer truck, Small vehicle), 'Towing vehicle Trailer' (Length: 0 m, Weight: 0 to 16,1 to), 'Type of body:' (Curtainsider), 'Equipment:' (Satellite tracking, Tail lift, TC eMap® Tracking), 'Remarks:', 'Contact in your company' (Doe, John), and 'Internal Remark'. Below the form are buttons for 'save', 'new', 'templates', 'alter', 'copy', 'delete', 'abort', and 'print'. At the bottom, there is a table with columns for 'Date', 'from', 'to', 'M / A', 'M / A', 'Type of body', 'C', 'S', 'K', and '!'. The table contains three rows of data: 18.09.2013 GB BT10 0 Belfast GB 0.0 m 13.6 m 0.0 t 24.0 t Curtainsider C S K !, 19.09.2013 FR 75001 Paris GB 0.0 m 7.7 m 0.0 t 2.5 t Jumbo G S K !, and 19.09.2013 GB BR3 4 London FR Paris 0.0 m 13.6 m 0.0 t 24.0 t Curtainsider C S K !.

Forrás: TimoCom, <http://www.timocom.hu/A-fuvarb%C3%B6rze/A-fuvarb%C3%B6rze>, letöltés: 2014. 11. 06.

A 2.5-ös fejezetben bemutatam ezen oldalak előnyeit és hátrányait. Meglátásom szerint nem feltétlenül jó, hogy a cégnél csak ezt az egy felületet használják, mert így nem látják a más oldalakon lévő ajánlatokat.

Egy ilyen piacon, ahol nagyon sok a versenytárs, szükséges több „lábon” állni, ebben az esetben más-más internetes oldalakat, vagyis olyan weblapokat használni, ahol fuvarfeladatokat lehet találni, illetve feladni, így nagyobb eséllyel szerezhettek munkát, hiszen ha nem keresnek fuvarokat a járművekre, akkor nincs is esélyük megbízásokat találni.

Három oldalt javasolnék, amelyből kettő használata ingyenes, a FuvarBörze.hu és a Fuvarmarket, ezeknél csak regisztrálni kell.

2. kép: Fuvarbörze.hu weblap

azonosító kategória	tömeg mennyiség	felrakás től-ig	felrakó lerakó	fuvarajánlat keresés
27855 	2000 kg 18 m3	2014-11-06 2014-11-13	 Hungary - 1143, Budapest  Hungary - 0000,	részletek Nekem is lenne egy hasonló ajánlatkérésem
27854 	1490 kg 5 raklap 12 forduló	2014-12-08 2015-12-07	 Hungary - 8900, Zalaegerszeg  Denmark - 5600, Faaborg, Horne	részletek Nekem is lenne egy hasonló ajánlatkérésem

Forrás: Fuvarbörze, <http://www.fuvarborze.hu/fuvarlehetosegek/#fodiv>,
letöltés: 2014. 11. 06.

3. kép: Fuvarmarket weblap

Legújabb szabad áruk
#1068 - SZABAD ÁRU Honnan: Balatonfűzfő(HU) Hová: Budapest(HU) 2014-11-07 - 2014-11-11 Bővebben »
#1062 - SZABAD ÁRU Honnan: Kaba(HU) Hová: Celje(SLO) 2014-11-04 - 2014-11-28 Bővebben »
#1051 - SZABAD ÁRU Honnan: Berlin(D) Hová: Lyon(FR) 2014-09-18 - 2014-12-31 Bővebben »

Forrás: Fuvarmarket, <http://www.fuvarmarket.hu/index.php?action=kereses>,
letöltés: 2014. 11. 06.

4. kép: TRANS.EU

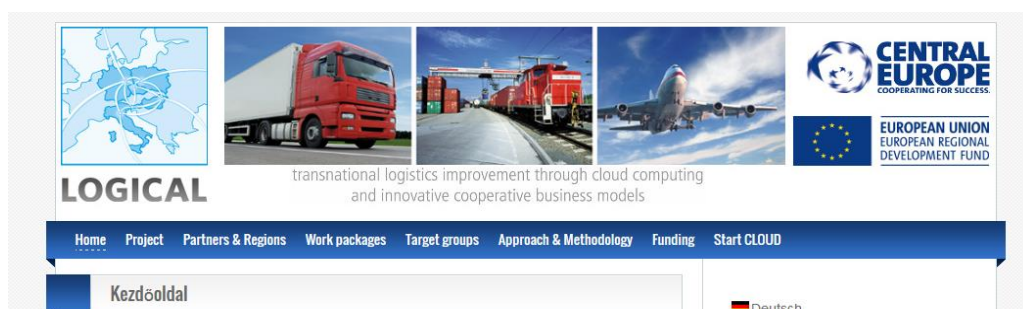


Forrás: TRANS.EU, <http://www.trans.eu/hu/transloads>, letöltés: 2014. 11. 06.

A harmadik weblap a TRANS.EU, melynek használata díjköteles, egy évre kötelező előfizetni és 171.720 Ft-ba kerül (Trans.eu, <http://www.trans.eu/hu/wp-content/uploads/2013/07/a-trans-rendszer-arlista-hu.pdf>, letöltés: 2014. 10.12.) Ennek ellenére ajánlom, hogy legalább 1 évre rendeljék meg és nézzék meg, hogy mennyi megbízást generál ennek használata. Abban az esetben, ha legalább az oldalon találnak a vállalatok 1 év alatt (azért egy év, mert egy évre kötelező kifizetni a díjat) 8 megbízást, amelyen van 70 euró hasznuk, akkor már megtérül a kifizetett összeg. Ezt úgy kalkuláltam ki, hogy a kifizetett díjat (171.720 Ft) elosztottam egy megbízás átlagos nyereségével (70 euró), és így megkaptam, hány fuvar szükséges ahhoz, hogy megérje. A cég adatbázisában talált bevételek átlaga alapján számítottam ki a 70 eurót, amely a nemzetközi fuvarszervezési részlegnél a teljes rakomány szállítására vonatkozik. Abban az esetben, ha kevesebb a nyereség egy fuvar esetében, akkor nem 8, hanem ennél több megbízásra van szükség a megtérüléshez.

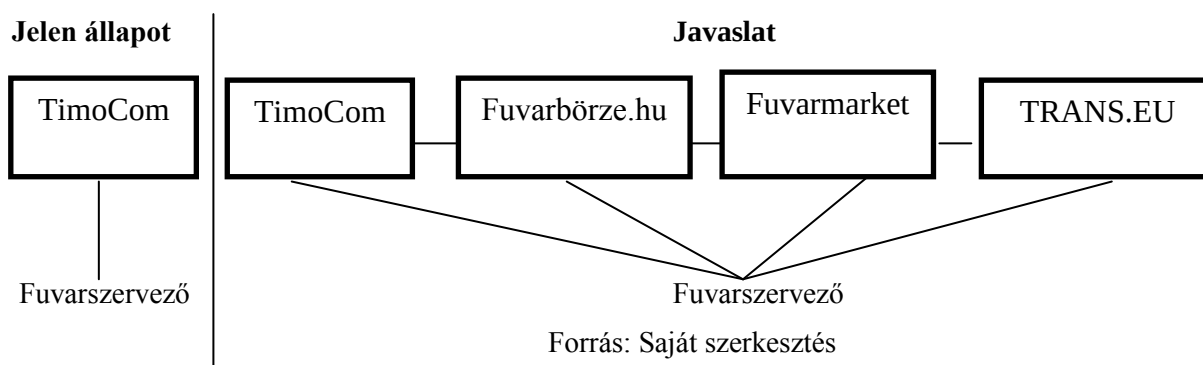
Ezen kívül ajánlom a LOGICAL projekt által kifejlesztett felhőt, amely még a cég segítségére lehet. Ennek a tesztelése jelenleg folyik, ezért nem álltak rendelkezésre adatok, hogy mennyibe fog kerülni, de ennek ellenére, ha teljesen működni fog, akkor tanácsolom, hogy a cég nézzzen utána, hátha ez is segít a megbízások számának növelésében.

5. kép: LOGICAL weblap



Forrás: LOGICAL, <http://www.project-logical.eu/?lang=hu>, letöltés: 2014. 11. 06.

11. ábra: Fuvarbörzék használatának folyamata



Ezen fuvarbörzék használatához nincs szükség plusz műszaki eszközökre, illetve szervezés szempontjából sem igényel nagy ráfordítást. A fuvarszervező egyszerre megnyitja ezen oldalakat és beírja a keresőbe az adott fuvarmegbízás keresését, akkor egyszerre látja az összes honlapon az ajánlatokat. Ez után felállít egy sorrendet, például melyik esik legközelebb a lerakóhelyhez, ahol a járműje üres lesz, és ez alapján kiválasztja a számára a legmegfelelőbbet és felhívja az adott ajánlattevőt.

Műszaki fejlesztés nem szükséges, a jelenlegi IT megfelelő, mint hardveres, mint szoftveres jellemzők alapján.

Szervezés esetében, arra kell törekedni, hogy ne csak egy weblapot használjanak, hanem egyszerre az összes meg legyen nyitva, így a keresési feltételek megadása után, az összes találatot látják felületenként.

Gazdasági szempontból a munkaidő díja változik, mert eddig 3 órát töltöttek munkakereséssel, de a plusz fuvarbörzék használata miatt ez már 4,5 óra, ez abban az esetben fontos, ha másik területen is kell dolgoznia a fuvarszervezőnek. Az általam említett TRANS. hu fuvarbörze használati díja 171.720 Ft. Egy munkán a cégnél átlagosan 70 euró haszon van. Ha a kiadás költséget elosztom a nyereséggel, akkor megkapom, hány darab megbízás elnyerése szükséges az adott weboldalon a megtérüléshez.

$171.720 \text{ Ft} / 70 \text{ euró} (70 \cdot 315 = 22.050 \text{ Ft}), 171.720 \text{ Ft} / 22.050 \text{ Ft} = 7,78$ vagyis 8 megbízás (1 euró 315 Ft).

2. Flottakövető rendszer

A versenytársakat megvizsgálva feltűnt, hogy vannak olyanok, amelyek rendelkeznek flottakövető rendszerrel. Az általam vizsgált vállalatnál az alvállalkozók gépjárműveiben található GPS rendszerek, de nincs hozzáférésük a fuvarszervezőknek. Véleményem szerint egyszerűbb lenne a fuvarszervezők munkája, ha ők is láthatnák, jelenleg hol van a jármű. Azért lenne lényeges, hogy lássa, milyen távolságra van a lerakóhelytől, mert így tudna kalkulálni mennyire sürgős az újabb fuvar megszervezése és el tudja kezdeni a keresést, ha időben nekiáll, akkor még akár jobb megbízást is tud találni.

Ezen kívül plusz szolgáltatás is lehetne a megbízók felé, ha őt a fuvarszervező értesítené fél órával a megérkezés előtt, hol tart a jármű és mikor ér a lerakóhelyre, illetve lerakás esetén mindig küldenének egy értesítést, hogy sikeresen megtörtént az áru kézbesítése. Ez nem venne igénybe 5 percnél többet, de pozitívan hatna a megbízóra és akár egy újabb együttműködés is kialakulhatna ezáltal.

Például a WebEye Magyarország kifejlesztett különböző rendszereket, amelyek alkalmasak ilyen flottakövetésre. Az ECO csomagjuk segít a költségek minimalizálásában és a gépjárművek nyomon követésében. Lehetőség van a járművek adatainak megosztására, ezáltal a megbízó is láthatja, hogy a rakománya merre van, mikor ér célba (WebEye a, <http://hu.webeye.eu/csomagok/eco/>, letöltés: 2014. 11.06.).

Ezen rendszer működéséhez szükség van plusz műszaki felszerelésre, mint az információt szolgáltató eszközre.

Gazdasági vonzata a rendszernek az szoftver ára, illetve a csomag havidíja a WebEye honlapja alapján (WebEye b,

http://hu.webeye.eu/dokumentumok/wehu_arlista_2012_07_01.pdf, letöltés: 2014. 11.06.)

Eszköz ára: 65.000 Ft, szerelési díj: 12.000 Ft, havidíj: 6.500 Ft + egyéb szolgáltatások (Útvonal tervezés: 50 FT, WebEye Monitor riasztás modul – jármű: 150 Ft, okmányok nyilvántartása: 50 Ft, felhasználói csoportok, jogosultságkezelés: 50 Ft): 300 Ft.

Az egyszeri költségeket az alvállalkozónak kellene állnia, (olyan partnert keresni, amely ezt vállalja) mert az ő járművébe kerül a rendszer, de a havidíjakat a cég állná, melynek megtérülése, már egy megbízás elnyerése után kifizetődik, ha egy munka átlagos nyereségével (70 euró) számolok.

Nyereség ($70 \times 315 \text{ Ft} = 22.050 \text{ Ft}$) - havidíj (6.800 Ft) = 15.250 Ft marad a nyereségből a rendszer havidíjának kifizetése után.

3. Munkaidő beosztás

A Gartner Intertrans Hungária Kft.-nél a munkaidő 7.30-tól 16 óráig tart. Ez nem feltétlenül kedvez a nemzetközi fuvarszervezési részlegre nézve, mert külföldön egyes vállalatoknál 18 óráig is dolgoznak, így 16 óra után is kerül fel fuvarlehetőség, de azt már a fuvarszervezők csak másnap látják. Ebből az következik, hogy érdemes lenne a munkaidőn változtatni, hogy minden ajánlatról időben értesüljenek. A nemzetközi vállalatokat figyelembe véve úgy módosítanám a beosztást, hogy legalább egy fő 18 óráig dolgozna. A munkavállalót meg kell győzni, hogy neki is megéri ezen munkabeosztás elvállalása. Ezt délutáni pótlékkal oldanám meg, amely a fizetésen kívül járna, melynek díja 500 Ft, így 1.000 Ft egy napra, egy héten 5.000 Ft, és egy hónapban 20.000 Ft. Ehhez szükséges a részlegen dolgozók munkaszerződésének módosítása.

A három alap elemzés szerint műszaki területen plusz eszköz használatot nem érint. Szervezés szempontjából a vezetőnek először meg kell kérdeznie, hogy ki szeretne állandóan 9.30-18 óra között dolgozni. Abban az esetben, ha senki nem vállalja, akkor azt javaslom, hogy minden héten egy fő dolgozik ilyen munkarendben, így havonta egy hétről van szó alkalmazottanként. Nem kell embert sem felvenni, így költséghatékony is.

Gazdasági vonzata van a javaslatnak, amely a délutáni pótlékból adódik. Ez az összeg naponta ez 1.000 Ft, de havonta 20 munkanappal számolva 20.000 Ft. A cégnél átlagosan egy megbízáson 70 euró nyereségük van.

Ha a kiadást elosztom a nyereséggel, akkor megkapom, hány darab munka után éri meg, ezen munkarend bevezetése. $22.050 \text{ Ft} - 20.000 \text{ Ft} = 2.050 \text{ Ft}$ marad is a nyereségből.

Véleményem szerint nagyobb eséllyel találhatnak munkát, mintha nem is dolgoznának és keresnék ezen idő intervallumban.

24. táblázat: Munkarend

Személyek	Jelenleg havonta	Javaslat hetente			
		1. hét	2. hét	3. hét	4. hét
A	7,30-16.00	9,30-18.00	7,30-16.00	7,30-16.00	7,30-16.00
B	7,30-16.00	7,30-16.00	9,30-18.00	7,30-16.00	7,30-16.00
C	7,30-16.00	7,30-16.00	7,30-16.00	9,30-18.00	7,30-16.00
D	7,30-16.00	7,30-16.00	7,30-16.00	7,30-16.00	9,30-18.00

Forrás: Saját szerkesztés

A három javaslatomnak az a célja, hogy a megbízások számát sikerüljön növelni a vizsgált vállalatnál, ezáltal a profit mértékét is.

9. Összefoglalás

A diplomadolgozatom megírásának célja, hogy feltérképezsem a fuvarozás és szállítmányozás piacát és a kutatási kérdésekre választ kapjak. A fuvarozó és szállítmányozó vállalatoknál, melyek azok a tényezők, melyek hatnak a megbízások számára? A dolgozatom alapja a Gartner Intertrans Hungária Kft. nemzetközi részlegénél felmerülő probléma megoldása, azaz hogyan lehetne növelni a megbízások számát.

A szekunder kutatás folyamán a témában szakirodalmakat olvastam, hogy megismerjem a fuvarozás és a szállítmányozás alapfogalmait, a szállítási módokat, a fuvarozásra és szállítmányozásra vonatkozó jogszabályokat és a szállítmányozási piac működését, mechanizmusát, és statisztikai eredményeit.

A primer vizsgálatom alatt a kutatási kérdésem megválaszolására kerestem a választ, a felállított feltételezéseim segítségével. A vizsgálati módszerem a kérdőív volt, amelyet a Magyarországon bejegyzett fuvarozó és szállítmányozó vállalatoknak küldtem ki online. A 415 céget kerestem meg, akiktől 105 kérdőívet kaptam vissza, melyből 100 volt értékelhető. A kiértékelés során minden egyes kérdést külön megvizsgáltam, így általános képet kaptam a piacon tevékenykedő vállalatokról. Ezen kívül a feltételezések kiértékelését elvégeztem, amely során azon tényezőket ismertem meg, amelyek pozitív és negatív hatással vannak a megbízások számára.

Az elvégzett kutatások után olyan javaslatokat fogalmaztam meg, amelyek a Gartner Intertrans Hungária Kft. nemzetközi részlegénél a probléma megoldásában segíthetnek. Az összeállításnál törekedtem a költséghatékonyságot figyelembe venni, amelyet a vállalatok is szem előtt tartanak.

Bízom benne, hogy a cégnek tudtam segíteni a probléma megoldásában és a javasolataim közül elnyeri valamelyik a tetszésüket, amelyet meg is valósítanak.

10. Felhasznált irodalom

10.1 Magyar nyelvű források

1. Babbie, E. (2008): A társadalomtudományi kutatás gyakorlata. Budapest. Balassi Kiadó. p. 276.
2. Barna, A. - Barna, P. (2004): A gépjármű-közlekedés Európai Uniói szakmai kézikönyve. Budapest. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. pp. 13-14.
3. Benkő, J. (2000): Logisztikai tervezés. Mezőgazdasági alkalmazásokkal. Budapest. Dinasztia Kiadó. pp. 11-13.
4. Benkő, J. (2009): Logisztika I., Gödöllő. Szent István Egyetem, Gépészmérnöki Kar. pp. 13-14.
5. Bokor, Z. (2005): Fuvarozási és szállítmányozási ismeretek. Nyíregyházi Főiskola. pp. 7-9.
6. Coyle, J.J. –Bardi, E.J. –Langley, C.J. (1992): The Management of Business Logistics. West. in: Chikán, A. – Demeter, K. (1999): Az értékteremtő folyamatok menedzsmentje. Termelés, szolgáltatás, logisztika. Budapest. Aula Kiadó Kft. p. 341.
7. Cooper, M. C. - Lambert D. M. - Pagh J. D. (1997): "Supply Chain Management: More than a New Name for Logistics," The International Journal of Logistics Management, Vol. 8, No. 1. In: Vauver, V. (2011): A NATO műveleti logisztikai lánc menedzsment I. Az ellátási lánc elmélete és alkalmazása a polgári szférában. Katonai logisztika. Vol. 19., No. 1. p. 9.
8. Chikán, A. – Demeter, K. (1999): Az értékteremtő folyamatok menedzsmentje. Termelés, szolgáltatás, logisztika. Budapest. Aula Kiadó Kft. p. 340.
9. Chikán, A.- Wimmer, Á. (szerk.) (2003): Üzleti fogalomtár. Budapest. Alinea Kiadó. p. 31.
10. Chikán, A. (2010): Bevezetés a vállalatgazdaságtanba. Aula Kiadó Kft. Budapest. p. 227.
11. Dankó, L. (2009): Marketing logisztika. Miskolc. Pro Marketing Miskolc Egyesület. pp. 63-64.
12. Erdélyi, K.- Nikischer, J.- Tátrai, A. (2002): Nemzetközi szállítmányozás. Vasúti szállítmányozás. Közúti szállítmányozás. Gyűjtőárús (darabos) szállítmányozás. Budapest. Magyar Közlekedési Kiadó. pp. 121-122, 127.
13. Erdősi, F. (2004): Európa közlekedése és a regionális fejlődése. Budapest. Dialóg Campus Kiadó. pp. 264-265.

14. Fári, J.- Mihály, Gy.- Horváth, Zs. Cs. (2002): Nemzetközi szállítmányozás. Kombinált szállítmányozás. Légi szállítmányozás. Budapest. Magyar Közlekedési Kiadó. pp. 11-12.
15. Földesi, P. (szerk.) (2006): Logisztika I-II. Győr. Széchenyi István Egyetem. pp. 207-208.
16. Gecse, G. (2013): A vállalati logisztikai költségek a magyarországi kis- és középvállalkozások körében végzett felmérés tükrében. Vezetéstudomány. Budapest. Vol. XLIV. No. 9. pp. 35, 37, 40.
17. Grolyó, P. (2009): Az elektronikus fuvarbörzék használata Magyarországon. Segítség a válságkezelésben? Logisztikai Híradó. Vol. XIX. No. 4. pp. 38-41.
18. Hajós, L. - Pakurár, M. - Berde, Cs. (2007): Szervezés és logisztika. Budapest. Szaktudás Kiadó Ház Zrt. p. 163.
19. Halászné, S. E. (1998): Logisztika. Szolgáltatások, versenyképesség. Budapest. Magyar Világ Kiadó. p. 120.
20. Hanzséros, A.- Malatinszky, J. (2004): IDEA. Önkormányzatok és EU közpolitika III. Budapest. Magyar Közigazgatás Intézet. pp. 8-9.
21. Hargitai, L. (2008): Nemzetközi közúti árufuvarozás - CMR. Az 1956-ban, Genfben kötött CMR Egyezményről, a hazai ítélkezési gyakorlat összeállításával. Budapest. Complex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft. p. 15.
22. Hitris, T. (1995): Az Európai Unió gazdaságtana. Budapest. Műszaki Könyvkiadó. pp. 271-274.
23. Hodosyné, H. A. (1992a): Fuvarozási és szállítmányozási ismeretek I., Budapest. Műszaki Könyvkiadó. pp. 10-11.
24. Hodosyné, H. A. (1992b): Fuvarozási és szállítmányozási ismeretek II., Budapest. Műszaki Könyvkiadó. pp. 100, 103-108.
25. Hodosyné, H. A. (1992c): Fuvarozási és szállítmányozási ismeretek III., Budapest. Műszaki Könyvkiadó. pp. 14-15.
26. Horváth, Z. (2011): Kézikönyv az Európai Unióról. Budapest. HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft. pp. 357-359.
27. Jászberényi, M. – Pálfalvi, J. (2009): Nemzetközi közlekedés és turizmus. Budapest. Aula Kiadó. pp. 114-115.
28. Krampe, H. - Lucke, H. J. (1993): Grundlagen der Logistik-Einführung Theorie und Praxis logistischer Systeme. München. Huss Verlag, in: Prezenszki, J. (1999a): Logisztika. Bevezető fejezetek. Budapest. Budapesti Műszaki Egyetem. p. 191.

29. Knoll, I. (1992): Logisztikai alapismeretek I., Budapest. Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft. pp. 51-53.
30. Knoll, I. (1999): Logisztika a 21. században. Profitnövekedés logisztikai eszközökkel. Budapest. KIT Képzőművészeti Kiadó és Nyomda Kft. pp. 96-97.
31. Knoll, I. (2002): Logisztika, Gazdaság, Társadalom. Budapest. Kovásznai Kiadó. pp. 132-133.
32. Knoll, I. (2006): Interdiszciplináris logisztika a gazdaságpolitikában. Budapest. Kovásznai Kiadó. pp. 7-8.
33. Kotler, P. (2000): Kotler a marketingről. Jönni, látni, győzni - a piacon. Budapest. Park Könyvkiadó. pp. 203-204.
34. Kovács, E. -Teleki, J.- Torda, Cs. (2001): Kézikönyv a TIR-igazolvánnyal történő árutovábbításhoz. Budapest. VIVA Média Holding. pp. 7-12.
35. Kovács, G. (2008): Elektronikus fuvar- és raktárbörzék, mint korszerű logisztikai eszközök. Logisztikai Évkönyv 2007-2008. Budapest. Magyar Logisztikai Egyesület. pp. 211-213.
36. Kovács, Z. - Pató, Sz. B. - Elbert, N. (2010): Intermodális szállítással kapcsolatos döntéstámogatás, in „Felfelé a lejtőn- A kilábalás sikertényezői az ellátási láncban”. MLBKT XVIII. Konferencia. Balatonalmádi. 2010. november 10-12. pp. 205-208.
37. Kőfalvi, Gy. (1996): Közlekedési ismeretek. Budapest. Műszaki Könyvkiadó. pp. 25-26.
38. Lázár, E. (2009): Kutatásmódszertan a gyakorlatban az SPSS program használatával. Kolozsvár. Scientia Kiadó. pp. 110-125.
39. Lukács, A. - Pavics, L- Sujtó, A. (2003): A magyar közlekedéspolitika egyes jellemzői. In: Kiss, K. – Lukács, A. (szerk.) (2003): Uniós csatlakozás – közlekedés - környezet. Budapest. Levegő Munkacsoport. pp. 24-27.
40. Magyary, I. (2005): Szállítványozási ismeretek. Károly Róbert Főiskola. Gyöngyös. Kézirat. pp. 85, 90.
41. Némon, Z. - Sebestyén, L.-Vörösmarty, Gy. (2005): Logisztika. Folyamatok az ellátási láncban. Budapest. Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft. pp. 323-324.
42. Némon, Z. – Sebestyén, L. (2009): Logisztika III. Áruterítés. Budapest. Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft. pp. 66, 92.
43. Nyakasné, T. J. (2001): Szállítványozás I., Nemzetközi szállítványozás, Vasúti áru fuvarozás, Közúti áru fuvarozás, Gyűjtőszállítványozás. Budapest. Magyar Közlekedési Kiadó. pp. 1, 4-11, 98-99.

44. Nyakasné, T. J. (2006): Szállítmányozás II. Győr. Universitas-Győr Kht. p. 80.
45. Nyakasné, T. J. - Monori, P. (2013): A közlekedési árképzés elmélete és gyakorlata. Közlekedés Kereskedelmi Technika II. Győr. UNIVERSITAS-GYŐR Nonprofit Kft. p. 43.
46. Pató, Sz. B. (2008): Szállítási útvonalak. Budapest. Nemzetközi Szakképzési és Felnőttképzési Intézet. p. 12.
47. Pálfalvi, J. –Jászberényi, M. (2006): Közlekedés a gazdaságban. Közlekedés-gazdasági aspektusok. Budapest. Aula Kiadó Kft. pp. 57-58.
48. Prezenszki, J. (1999a): Logisztika. Bevezető fejezetek. Budapest. Budapesti Műszaki Egyetem Továbbképzési Intézet. pp. 191-193.
49. Prezenszki, J. (1999b): Logisztika II. Módszerek, eljárások. Budapest. Logisztikai Fejlesztési Központ. pp. 427-428.
50. Réger, B. (2010): A logisztikai technológiai folyamatok tervezése I. Szállítási logisztikai technológia. Budapest. Általános Vállalkozási Főiskola. pp. 47-53.
51. Szécsi, G.- Gál, I. – Nagy, J. – Karmazin, Gy. (2013): A hazai fuvarozók helyzete és kilátásai Európában, Logisztikai Híradó. Vol. XXIII. No.1. pp. 38-40.
52. Szegedi, Z. (1998): Logisztika menedzsereknek. Budapest. Kossuth Kiadó. p. 25
53. Szegedi, Z. – Prezenszki, J. (2010): Logisztika-menedzsment. Budapest. Kossuth Kiadó. pp. 139-142, 287, 290, 292-294, 368.
54. Szilágyi, M. – Székely, A. – Barna, P. (1995): Belföldi közúti áru és személyszállítás, fuvarozás kézikönyve. Budapest. Novorog International Szervező és Kiadó Kft. pp.11-12.
55. Törcsök, É. (2006): Külkereskedelem technikai ismeretek 2., Áruszállítás-az ellenérték kifizetése. Budapest. Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet Kft. pp. 35-36, 41, 45.
56. Valkó, J.- Áts, J. (2002): Nemzetközi szállítványozás IV. Budapest. Magyar Közlekedési Kiadó. pp. 133-138, 153-156, 158-159.
57. Verbóczy, J. (1997): A kombinált áru fuvarozás helyzete Magyarországon. pp.401-404. in: Erdősi, F. (2005): Magyarország közlekedési és távközlési földrajza. Budapest. Dialóg Campus Kiadó. pp. 90-91.

10.2 Idegen nyelvű források

1. Ballou, H. R. (1992): Business Logistics Management. USA. Englewood Cliffs. Prentice-Hall International Editions. p. 184.
2. Bravo, J. J. – Vidal, C. J. (2013): Freight transportation function in supply chain optimization models: A critical review of recent trends. *Expert Systems with Applications*. Vol. 40. p. 6742.
3. Button, J. K. – Hensher, A. D. (2001): Handbook of transport systems and traffic control. UK. Elsevier Science Ltd. p. 11.
4. Button, J. K. – Hensher, A. D. (2005): Handbook of transport strategy, policy and institutions. Elsevier Science Ltd. Oxford. UK. p. 11.
5. Crainic, T. G. – Laporte, G. – Verter, V. (2009): Focused Issue on Freight Transportation. *Transportation Science*. Vol. 43. No. 2., pp. 127–128.
6. Fleischmann, B. (2008): Distribution and Transport Planning in: Stadler, H. – Kilger, C. (2008): Supply Management and Advanced Planning. Concept, Models, Software and Case Studies. Berlin. Springer-Verlag. p. 231.
7. Hoffman, R. (2013): Dynamic Capacity Control in air cargo revenue management. Karlsruhe. KIT Scientific Publishing. pp. 11-12.
8. Kovács, Z. - Pató, B.- Szabó, L. (2012): Standardization of Logistics Jobs in European Union- Freight Forwarder. 2012 Global Business Conference. September 19th-22nd, 2012., Zadar, Croatia. ISSN 1848-2252, pp. 155-161.
9. Krajewska, M. A. – Kopfer, H. (2009): Transportation planning in freight forwarding companies Tabu search algorithm for the integrated operational transportation planning problem. *European Journal of Operational Research* Vol. 197., p. 741.
10. Kummer, S. (2010): Transportmanagement-Achillesferse moderner Logistikkonzepte. in: Schönberger, R.- Elbert, R. (2010): Dimensionen der Logistik. Funktionen, Institution und Handlungsebenen. Germany, Gabler Verlag, p. 121.
11. Lempert, R.- Zmud, J. (2012): Recrafting Scenario Practice to Achieve Robust Long-Term Decisions. in: Ehrhardt E. C. (2012): Delivering tomorrow. Logistics 2050. A Scenario Study, Deutsche Post AG. p.166.
12. Lysons, K.-Farrington, B. (2006): Purchasing and Supply Chain Management. Pearson Education Limited. Harlow, England. p. 528.

13. Mesa-Arango, R.- Ukkusuri V., S. (2013): Benefits of in-vehicle consolidation in less than Truckload freight transportation. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* Vol. 80., pp. 576–577.
14. Petersen, J. C. (2011): Incoterms 2000 and Incoterms 2010: A Practical Review. *International Business Training*. pp.1, 59,74-76.
15. Rushton, A. - Croucher, P.- Baker, P. (2010): The handbook of logistics&distribution management. London, KoganPage, pp. 396-398.
16. Saeed, N. (2013): Cooperation among freight forwarders: Mode choice and intermodal freight transport. *Research in Transportation Economics*. Vol. 42., p. 77
17. SteadieSeifi, M. - Dellaert, N. P. - Nuijten, W.- Van Woensel, T. - Raoufi, R. (2014): Multimodal freight transportation planning: A literature review. *European Journal of Operational Research* Vol. 233., p. 1.
18. Stock, J. R.- Lambert M. D. (2001): Strategic logistics management. Singapore, McGraw-Hill Book Co. pp. 324-325.
19. Wagdy, M. A. (2004): Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice, London, Preager Publischer. p. 1.
20. Wang, X.- Kopfer, H. - Gendreau, M. (2014): Operational transportation planning of freight forwarding companies in horizontal coalitions. *European Journal of Operational Research* Vol. 237., p. 1133.
21. Wei-Hua, Z, - Chung-Yee, L. (2009): Pricing and competition in a transportation market with empty equipment repositioning. *Transportation Research Part B*. Vol. 43., pp. 677-678.
22. Woxenius, J. (2012): Directness as a key performance indicator for freight transport chains. *Research in Transportation Economics* Vol. 36., p. 63.

10.3 Egyéb felhasznált források

1. Antal Livia (2013): Gartner kamionjai Európa útjain, Zala Média Online, <http://zalamedia.hu/gazdasag/45904-kamionsoforok-jelentkezeset-varjak.html>, letöltés ideje: 2013.09.02.
2. EU Transport in figures. Statistical Pocketbook 2013. European Union. Belgium. ISBN 978-92-79-28860-9. p. 17.
3. Eurostat, 2013:
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/web/_download/Eurostat_Table_ttr00005PDFDesc_1562c82b-6b17-4cdf-8226-86fc8e3ef5d3.pdf, letöltés: 2013.11. 20.
4. Fuvarbörze, <http://www.fuvarborze.hu/fuvarlehetosegek/#fodiv>, letöltés: 2014. 11. 06.
5. Gartner, 2013a: <http://www.gartnerkg.com/unternehmen/profil/?L=1>, letöltés: 2013. 09. 02.
6. Gartner, 2013b: <http://www.gartnerkg.com/unternehmen/profil/?L=1>, letöltés: 2013. 09. 02.
7. Gartner 2013c: <http://www.gartner.hu/> , letöltés: 2013. 09. 02.
8. Gartner 2013d: <http://www.gartner.hu/minoseg.html>, letöltés: 2013. 09. 02.
9. Gartner 2013e: <http://www.gartner.hu/szolgaltatas.html>, letöltés: 2013. 09. 02.
10. Gartner 2013f: <http://www.gartner.hu/fuvar.html>, letöltés: 2013. 09. 02.
11. Kovács, G. (2011): Elektronikus fuvar- és raktárbörze rendszermodellje. Budapest. Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Közlekedésmérnöki és Járműmérnöki Kar. PhD értekezés. p. 13.
12. Kovács, Z. (2004): Logisztika. Interaktív bevezetés a logisztikai rendszerek tervezésébe, szervezésébe, irányításába. Veszprém. Pannon Egyetemi Kiadó. p.45.
13. KSH, 2014a: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_odmv003.html, letöltés: 2014. 07. 15.
14. KSH, 2014b: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_odmv002.html, letöltés: 2014. 07.15.
15. KSH, 2014c: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_odmv001.html, letöltés: 2014. 07. 15.
16. LOGICAL projektismertető kiadvány, Transznacionális logisztikai fejlesztés a cloud computing és egy innovatív-kooperatív üzleti modell alkalmazása révén
17. LOGICAL, <http://www.project-logical.eu/?lang=hu>, letöltés: 2014. 11. 06.

18. Magyar Közlöny (2013): Törvények. 2013. évi LXVII. törvény az autópályák, autóutak és főutak használatáért fizetendő, megtett úttal arányos díjról. No. 13. pp. 5399-5399
19. Polgári Törvénykönyv (2006): 1959. évi IV. törvény a Polgári Törvénykönyvről. Kiegészítve a vonatkozó kollégiumi állásfoglalásokkal és jogegységi határozatokkal. Budapest. Novissima Kiadó. pp. 103, 106, 110
20. Statisztikai Tükör (2013a): Jelentés a szállítási ágazat helyzetéről, 2012. Vol. VII. No. 96., pp. 1-9.
21. Statisztikai Tükör (2013b): Szállítási teljesítménye, közúti közlekedési balesetek, 2013. II. negyedév. Vol. VII. No.67. p.1.
22. Statisztikai Tükör (2013c): Szállítási teljesítménye, közúti közlekedési balesetek, 2013. III. negyedév. Vol. VII. No.101. p.1
23. Statisztikai Tükör (2013d): Szállítási teljesítménye, közúti közlekedési balesetek, 2013. IV. negyedév. Vol. VIII. No.17. p.1
24. Statisztikai Tükör (2014): Szállítási teljesítménye, közúti közlekedési balesetek, 2014. I. negyedév. Vol. 49. p.1
25. Szállítmányozás, 2013: <http://szallitmanyozas.lap.hu/fuvarborzek/11256745>,
letöltés: 2013.11. 17.
26. Szegedi, Z. (2012): Ellátáslánc-menedzsment. Elmélet és gyakorlat. Budapest. Kossuth Kiadó. pp. 20-21, 23.
27. Trans.eu: <http://www.trans.eu/hu/wp-content/uploads/2013/07/a-trans-rendszer-arlista-hu.pdf>, letöltés: 2014. 10.12.
28. TimoCom, 2013: <http://www.timocom.hu/A-fuvarb%C3%B6rze/>
letöltés ideje: 2013.08.24.
29. TimoCom, 2014: <http://www.timocom.hu/Afuvarb%C3%B6rze/Afuvarb%C3%B6rze>,
letöltés: 2014. 11. 06.
30. TRANS.EU, <http://www.trans.eu/hu/transloads>, letöltés: 2014. 11. 06.
31. WebEye, a: <http://hu.webeye.eu/csomagok/eco/>, letöltés: 2014. 11. 06.
32. WebEye, b: http://hu.webeye.eu/dokumentumok/wehu_arlista_2012_07_01.pdf,
letöltés: 2014. 11. 06.

11.Konzultációs lapok

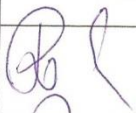
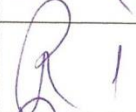
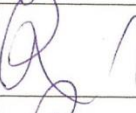
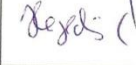
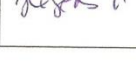
Hallgató neve: Hegedüs Éva

Egyetemi témavezető neve, beosztása: Pató Gáborné Dr. Szűcs Beáta, egyetemi docens

Külső konzulens neve, beosztása: Leimeiszter Anita, nemzetközi fuvarszervező

Diplomadolgozat tervezett címe: A Gartner Intertrans Hungária Kft. nemzetközi fuvarszervezési részlegénél a megbízások számának növelése

Vállalat/intézmény: Gartner Intertrans Hungária Kft.

Sorszám	A konzultáció időpontja	A konzultáció helye	A konzultáció tartalma	A hallgató által megoldandó feladatok	A következő konzultáció tervezett időpontja	Témavezető / Konzulens aláírása	Hallgató aláírása
1	2013.09.09.	PE A/130.	Téma megfogalmazása	Tartalomjegyzék összeállítása	2013.10.14.		
2	2013.10.14.	PE A/130.	Tartalomjegyzék tisztázása	Szakirodalom keresése	2013.11.11.		
3	2013.11.11.	PE A/130.	Irodalomjegyzék véglegesítése	Fejezetek megírása	2014.12.02		
4	2014.12.02	PE A/130.	Fejezetek ellenőrzése	Szakirodalom véglegesítése			

KONZULTÁCIÓS LAP

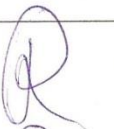
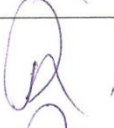
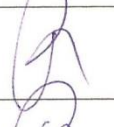
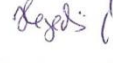
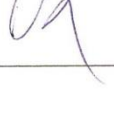
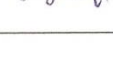
Hallgató neve: Hegedüs Éva

Egyetemi témavezető neve, beosztása: Pató Gáborné Dr. Szűcs Beáta, egyetemi docens

Külső konzulens neve, beosztása: Leimeiszter Anita, nemzetközi fuvarszervező

Diplomadolgozat tervezett címe: A Gartner Intertrans Hungária Kft. nemzetközi fuvarszervezési részlegnél a megbízások számának növelése

Vállalat/intézmény: Gartner Intertrans Hungária Kft.

Sorszám	A konzultáció időpontja	A konzultáció helye	A konzultáció tartalma	A hallgató által megoldandó feladatok	A következő konzultáció tervezett időpontja	Témavezető / Konzulens aláírása	Hallgató aláírása
1	2014.03.31.	PE A/130.	Hipotézisek véglegesítése	Módszertan, kérdőívek áttekintése	2014.04.28.		
2	2014.04.28.	PE A/130.	Kérdőívek véglegesítése	Kérdőívek kiküldése	2014.09.15.		
3	2014.09.15.	PE A/130.	Eredmények áttekintése	Eredmények kiértékelése	2014.10.20.		
4	2014.10.20.	PE A/130.	A dolgozat értékelése	A dolgozat átnézése, leadása			

KONZULTÁCIÓS LAP

Hallgató neve: Hegedüs Éva

Egyetemi témavezető neve, beosztása: Pató Gáborné Dr. Szűcs Beáta, egyetemi docens

Külső konzulens neve, beosztása: Leimeiszter Anita, nemzetközi fuvarszervező

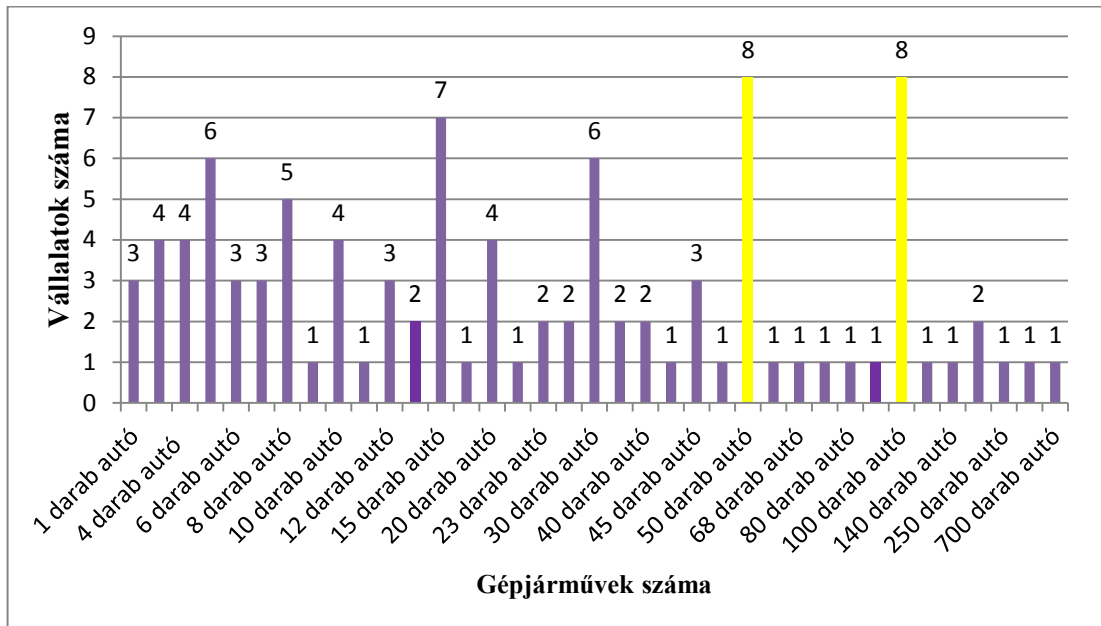
Diplomadolgozat tervezett címe: A Gartner Intertrans Hungária Kft. nemzetközi fuvarszervezési részlegénél a megbízások számának növelése

Vállalat/intézmény: Gartner Intertrans Hungária Kft.

Sorszám	A konzultáció időpontja	A konzultáció helye	A konzultáció tartalma	A hallgató által megoldandó feladatok	A következő konzultáció tervezett időpontja	Témavezető / Konzulens aláírása	Hallgató aláírása
1	2013.09.06.	Zalaegerszeg	Cég bemutatása	Vállalat bemutatásának leírása	2013.11.22.	<i>Leim. Anita</i>	<i>Hegedüs É</i>
2	2013.11.22.	Zalaegerszeg	Szállítmányozás, fuvarozás jellemzői	Céges adatok gyűjtése	2014.02.14.	<i>Leim. Anita</i>	<i>Hegedüs É</i>
3	2014.02.14.	Zalaegerszeg	Szállítmányozási problémák	Egy adott probléma kiválasztása, leírása	2014.06.27.	<i>Leim. Anita</i>	<i>Hegedüs É</i>
4	2014.06.27.	Zalaegerszeg	Probléma megoldásának lehetőségei	Megoldás bemutatása		<i>Leim. Anita</i>	<i>Hegedüs É</i>

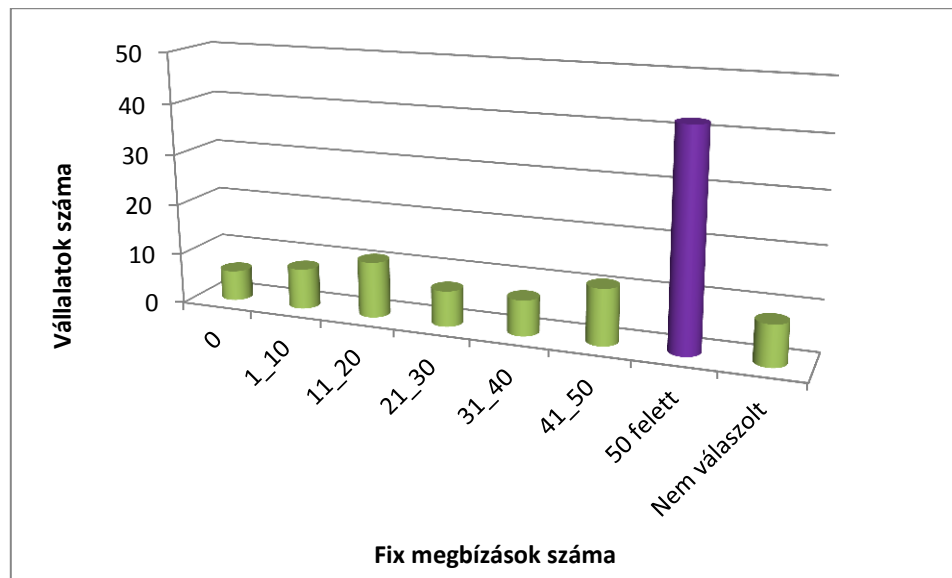
11 .Függelék jegyzéke

1. számú függelék: A gépjárművek száma a vizsgált vállalatoknál



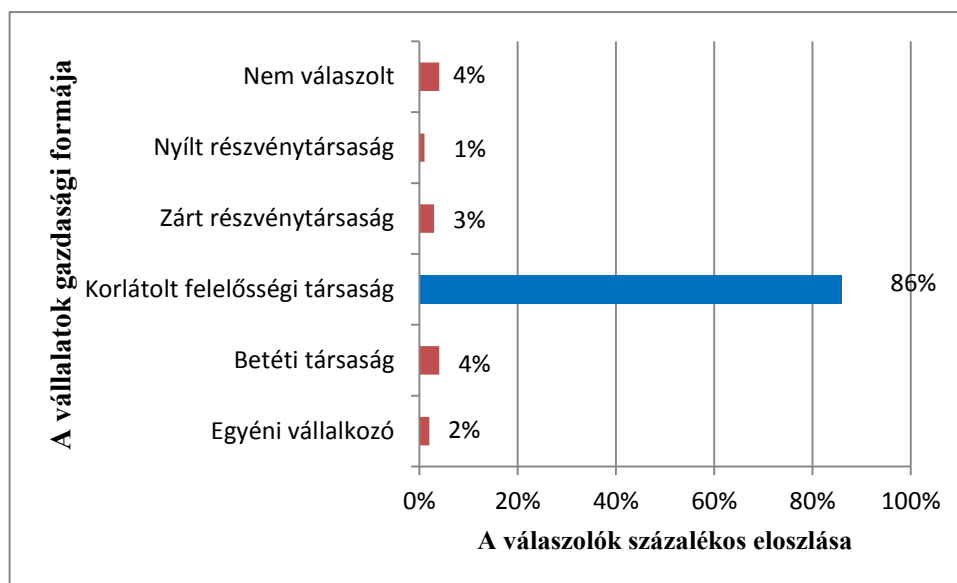
Forrás: Saját adatok

2. számú függelék: A vizsgált vállalatok fix megbízásai



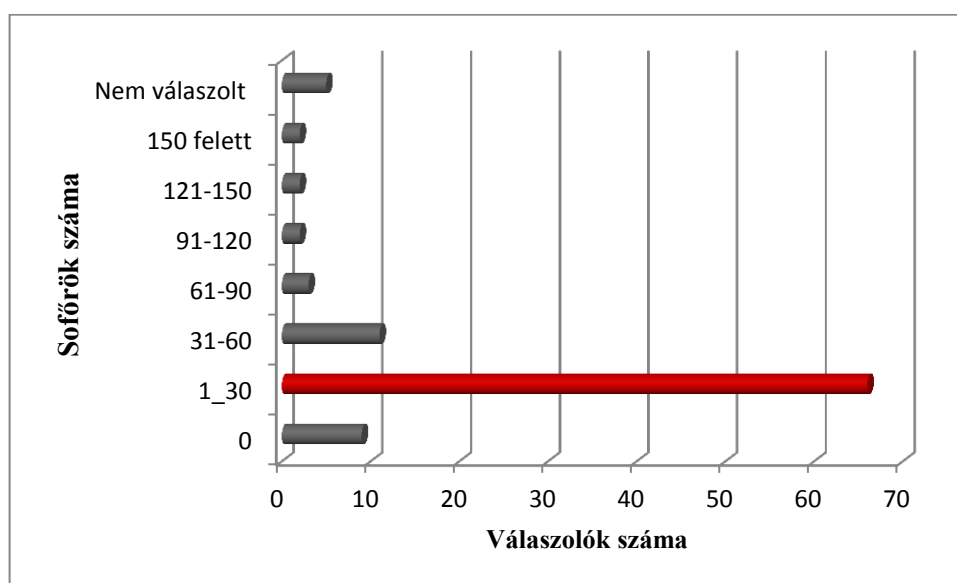
Forrás: Saját adatok

3. számú függelék: A vizsgált vállalatok gazdasági formái



Forrás: Saját adatok

4. számú függelék: A sofőrök száma



Forrás: Saját adatok

5. számú függelék: Megbízások számának és a gépjárművek tulajdonosának heterogenitása

Test of Homogeneity of Variances

Megbízások száma (havonta, darab)

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
3,536	4	95	,010

Forrás: Saját elemzés

6. számú függelék: POST HOC elemzés a gépjárművek tulajdonosaira

Multiple Comparisons

Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta?

Tamhane

(I) Saját gépjárművekkel vagy alvállalkozók járműveivel dolgoznak/dolgoztatnak?	(J) Saját gépjárművekkel vagy alvállalkozók járműveivel dolgoznak/dolgoztatnak?	MeanDiffer ence (I-J)	Std. Error	Sig.	95% ConfidenceInterval	
					LowerBoun d	UpperBou nd
Csak saját gépjárművek	Csak alvállalkozók gépjárművei	-2,291	1,171	,517	-6,16	1,58
	Több a saját gépjármű, mint az alvállalkozóké	-2,712*	,697	,003	-4,75	-,68
	Több az alvállalkozók gépjárműve, mint a saját	-3,042*	,906	,021	-5,77	-,31
	Azonos arányban vannak	-2,771	1,540	,698	-8,83	3,28
Csak alvállalkozók gépjárművei	Csak saját gépjárművek	2,291	1,171	,517	-1,58	6,16
	Több a saját gépjármű, mint az alvállalkozóké	-,421	1,177	1,000	-4,29	3,45
	Több az alvállalkozók gépjárműve, mint a saját	-,751	1,312	1,000	-4,88	3,37
	Azonos arányban vannak	-,481	1,809	1,000	-6,66	5,69
Több a saját gépjármű, mint az alvállalkozóké	Csak saját gépjárművek	2,712*	,697	,003	,68	4,75
	Csak alvállalkozók gépjárművei	,421	1,177	1,000	-3,45	4,29
	Több az alvállalkozók gépjárműve, mint a saját	-,330	,915	1,000	-3,07	2,41
	Azonos arányban vannak	-,060	1,545	1,000	-6,10	5,98
Több az alvállalkozók gépjárműve, mint a saját	Csak saját gépjárművek	3,042*	,906	,021	,31	5,77
	Csak alvállalkozók gépjárművei	,751	1,312	1,000	-3,37	4,88
	Több a saját gépjármű, mint az alvállalkozóké	,330	,915	1,000	-2,41	3,07
	Azonos arányban vannak	,271	1,650	1,000	-5,70	6,24
Azonos arányban vannak	Csak saját gépjárművek	2,771	1,540	,698	-3,28	8,83
	Csak alvállalkozók gépjárművei	,481	1,809	1,000	-5,69	6,66
	Több a saját gépjármű, mint az alvállalkozóké	,060	1,545	1,000	-5,98	6,10
	Több az alvállalkozók gépjárműve, mint a saját	-,271	1,650	1,000	-6,24	5,70

*. The meandifference is significantatthe 0.05 level.

Forrás: Saját elemzés

7. számú függelék: A megbízások száma és a gépjárművek tulajdonosai közötti erősség

Correlations			Saját gépjárművekkel vagy alvállalkozók járműveivel dolgoznak/dolgoztatnak?	Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta?
Spearman's rho	Saját gépjárművekkel vagy alvállalkozók járműveivel dolgoznak/dolgoztatnak?	Correlation Coefficient	1,000	,279**
		Sig. (2-tailed)	.	,005
		N	100	100
	Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta?	Correlation Coefficient	,279**	1,000
		Sig. (2-tailed)	,005	.
		N	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Forrás: Saját elemzések

8. számú függelék: A megbízások száma és a gépjárművek teherbírása közötti kapcsolat erőssége

		Correlations				
		Megbízások száma (havonta, darab)	3,5 tonna	7,5 tonna	24 tonna	Egyéb
Megbízások száma (havonta, darab)	Pearson Correlation	1	-,189	-,341**	,209	,131
	Sig. (2-tailed)		,164	,008	,050	,562
	N	100	56	59	88	22
3,5 tonna	Pearson Correlation	-,189	1	,067	-,610**	-,195
	Sig. (2-tailed)	,164		,652	,000	,485
	N	56	56	48	47	15
7,5 tonna	Pearson Correlation	-,341**	,067	1	-,682**	,170
	Sig. (2-tailed)	,008	,652		,000	,513
	N	59	48	59	52	17
24 tonna	Pearson Correlation	,209	-,610**	-,682**	1	-,434
	Sig. (2-tailed)	,050	,000	,000		,082
	N	88	47	52	88	17
Egyéb	Pearson Correlation	,131	-,195	,170	-,434	1
	Sig. (2-tailed)	,562	,485	,513	,082	
	N	22	15	17	17	22

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Forrás: Saját elemzés

9. számú függelék: A megbízások száma és a teljes rakomány modell összefoglalása

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,142 ^a	,020	-,016	,633

a. Predictors: (Constant), Teljes árú

b. Dependent Variable: Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta?

Forrás: Saját elemzés

10. számú függelék: A megbízások számának és a nemzetközi megbízás modelljének összefoglalása

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,108 ^a	,012	-,025	,636

a. Predictors: (Constant), Nemzetközi megbízás

b. Dependent Variable: Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta?

Forrás: Saját elemzés

11. számú függelék: A megbízások számának és a tulajdonosi szerkezetnek a heterogenitása

Test of Homogeneity of Variances

Megebízások száma (havonta, darab)

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
0,921 ^a	2	92	,261

a. Groups with only one case are ignored in computing the test of homogeneity of variance for Megebízások száma (havonta, darab).

Forrás: Saját elemzés

12. számú függelék: Kérdőív

Kérdőív

Kedves Válaszadó!

Hegedüs Éva vagyok a Pannon Egyetem végzős hallgatója. Az Ön segítségét szeretném kérni az alábbi kérdőív kitöltéséhez, mely a diplomadolgozatom elkészítéséhez szükséges. A kutatásomban a szállítmányozási piacot, azon belül a közúti szállítást szeretném feltérképezni.

A kérdőív kitöltése 5 percet vesz igénybe és ezzel nagyban hozzájárulna a diplomadolgozatom megírásához.

A kérdőív kitöltése névtelen és kizárólag a kutatásomhoz használom fel. Segítségét előre is köszönöm!

Tisztelettel: Hegedüs Éva

1. A vállalkozása milyen tevékenységet végez, fuvaroztatást vagy szállítmányozást?

Kérem, válasszon egyet a felsoroltak közül!

- ☐ Csak fuvarozást (Konkrétan az áru szállítása)
- ☐ Csak szállítmányozást (Fuvarszervezés)
- ☐ Mindkettőt (Fuvarozás és szállítmányozás)

Megjegyzés: „Fuvarozási szerződés alapján a fuvarozó díjazás ellenében köteles a küldeményt rendeltetési helyére továbbítani és a címzettnek kiszolgáltatni. "PTK. 488. § „Szállítmányozási szerződés alapján a szállítmányozó köteles valamely küldemény továbbításához szükséges fuvarozási és egyéb szerződéseket a saját nevében a megbízója számlájára megkötni, valamint a küldemény továbbításával kapcsolatos egyéb teendőket elvégezni, a megbízó pedig köteles az ezért járó díjat megfizetni." PTK, 514. §

2. Saját autókkal vagy alvállalkozók autóival dolgoztatnak/dolgoznak?

Kérem, válasszon egyet a felsoroltak közül!

- ☐ Csak saját gépjárművek
- ☐ Csak alvállalkozók gépjárművei
- ☐ Több a saját gépjármű, mint az alvállalkozóké
- ☐ Több az alvállalkozók gépjárműve, mint a saját
- ☐ Azonos arányban vannak

3. Összesen hány darab gépjárművel dolgoznak/dolgoztatnak?

Ebbe a mezőbe csak számokat írhat!

4. Milyen típusú gépjárművek találhatók a gépjárműparkjukban?

Válasszon ki egyet vagy többet az alábbiak közül!

- ☐ Zárt szekrényes (Pl.: Ponyvás, dobozos)
- ☐ Nyitott rakfelületű
- ☐ Hűtős
- ☐ Tartályos
- ☐ Önrakodó (Pl.: Konténerszállító)
- ☐ Önürítő (Pl.: Dömper, billenőszekrényes)
- ☐ Tréler
- ☐ Egyéb:

5. Milyen teherbírású gépjárművekkel dolgoznak/dolgoztatnak és azok milyen arányban találhatók a gépjárműparkjukban? (tonna) Kérem a 100%-ot legyen szívesen elosztani a megadott válaszok között.

Az összes bejegyzés száma nem lépheti túl 100-t!

Az összes bejegyzés száma ugyanannyi kell legyen, mint 100!

3,5 t%

7,5 t%

24 t%

Egyéb%

6. Kérem jelölje be, hogy melyik országokba szállítanak leginkább?

Kérem, válasszon egyet a felsoroltak közül!

- ☐ Anglia
- ☐ Ausztria
- ☐ Belgium
- ☐ Franciaország
- ☐ Hollandia
- ☐ Magyarország
- ☐ Németország
- ☐ Olaszország
- ☐ Spanyolország
- ☐ Svájc
- ☐ Szlovákia
- ☐ Szlovénia
- ☐ Egyéb:

7. Hány darab megbízásuk van átlagosan havonta? Ha 450-nél több, akkor legyen szíves a 450 feletti választ bejelölni és a négyzetbe beírni a konkrét számot.

- ☐ 1-50
- ☐ 51-100
- ☐ 101-150
- ☐ 151-200
- ☐ 201-250
- ☐ 251-300
- ☐ 301-350
- ☐ 351-400
- ☐ 401-450
- ☐ 450 felett Az Ön megjegyzése ehhez

- 8. Az előző kérdésnél megadott megbízások számából mennyi a fix megbízásuk havonta? Ha 50-nél több, akkor legyen szíves az 50 feletti választ bejelölni és a négyzetbe beleírni a konkrét számot.**

Kérem, válasszon egyet a felsoroltak közül!

- ☐ 0
- ☐ 1-10
- ☐ 11-20
- ☐ 21-30
- ☐ 31-40
- ☐ 41-50

- ☐ 50 felett Az Ön megjegyzése ehhez:

Megjegyzés: A fix megbízások alatt egy adott megbízó által rendszeresen elvégzett munkát értem.

- 9. A munkalehetőségekről honnan szereznek információt?**

Válasszon ki egyet vagy többet az alábbiak közül!

- ☐ Fuvarbörzék
- ☐ Kiépített kapcsolatok
- ☐ Reklámok
- ☐ Potenciális ügyfelek megkeresése
- ☐ Egyéb:

- 10. A vállalatánál milyen arányban vannak jelen a belföldi és a nemzetközi megbízások? Kérem a 100%-ot legyen szívesen elosztani a megadott a válaszok között.**

Az összes bejegyzés száma nem lépheti túl 100-t!

Az összes bejegyzés száma ugyanannyi kell legyen, mint 100!

Belföldi megbízás:%

Nemzetközi megbízás:%

11. A vállalatánál milyen arányban van jelen a teljes áru és a gyűjtőáru szállítása?

Kérem a 100%-ot legyen szívesen elosztani a megadott a válaszok között.

Az összes bejegyzés száma nem lépheti túl 100-t!

Az összes bejegyzés száma ugyanannyi kell legyen, mint 100!

Teljes áru :%

Gyűjtő áru:%

12. Milyen a gépjárműveik átlagos futási kihasználtsága havonta? Kérem a 100%-ot legyen szíves elosztani a két válaszlehetőség között.

Az összes bejegyzés száma nem lépheti túl 100-t!

Az összes bejegyzés száma ugyanannyi kell legyen, mint 100!

Rakott km:.....%

Üres km:%

13. Mi az Ön vállalatának a gazdasági formája?

Kérem, válasszon egyet a felsoroltak közül!

- ☐ Egyéni vállalkozó
- ☐ Betéti társaság
- ☐ Korlátolt felelősségű társaság
- ☐ Zárt részvénytársaság
- ☐ Nyílt részvénytársaság
- ☐ Egyéb:

14. Milyen az Ön vállalatának a tulajdonosi szerkezete?

Kérem, válasszon egyet a felsoroltak közül!

- ☐ Kizárólag magyar
- ☐ Kizárólag külföldi
- ☐ Vegyes, azon belül többségében magyar
- ☐ Vegyes, azon belül többségében külföldi
- ☐ Vegyes, azon belül azonos arányban van a magyar és külföldi tulajdon

15. A felsorolt kategóriák közül, melyikbe tartozik az Ön vállalat a foglalkoztatottak száma alapján?

Kérem, válasszon egyet a felsoroltak közül!

- ☐ Mikrovállalkozás (10 fő alatt)
- ☐ Kisvállalkozás (10-49 fő)
- ☐ Közepesvállalkozás (50-250)
- ☐ Nagyvállalkozás (250 fő felett)

16. Az előző kérdésre adott foglalkoztatottak számából mennyi a épjárművezetők száma?

Ebbe a mezőbe csak számokat írhat!

17. Amennyiben nem szeretné újra megkapni a kérdőívet, legyen szíves megadni az e-mail címét.

Segítségét nagyon szépen köszönöm!

11. Mellékletek jegyzéke

1. számú melléklet: Áruszállítás Magyarországon, szállított áruk tömege (ezer tonna) és árutonna-kilométer (millió) (2001-2013)

Év	Szállított áruk tömege, ezer tonna	Ebből				Árutonna-kilométer, millió	Ebből			
		vasúti	közúti	vízi	csővezetékes		vasúti	közúti	vízi	csővezetékes
2001	207 043	50 117	129 935	2 903	24 064	26 241	7 731	12 500	1 055	4 904
2002	293 845	50 370	217 099	3 006	23 360	30 959	7 752	17 143	1 120	4 912
2003	291 227	50 612	214 390	2 105	24 107	32 614	8 109	18 199	1 117	5 149
2004	297 581	51 726	213 339	7 356	25 142	36 716	8 749	20 598	1 904	5 410
2005	314 032	50 850	228 935	8 413	25 818	41 993	9 090	25 138	2 110	5 591
2006	338 642	54 705	250 801	7 327	25 793	48 426	10 167	30 495	1 913	5 779
2007	331 518	53 983	243 299	8 410	25 809	53 912	10 137	35 804	2 212	5 723
2008	343 954	51 542	258 380	8 829	25 189	53 522	9 874	35 743	2 250	5 637
2009	303 079	42 277	229 809	7 744	23 232	50 154	7 673	35 373	1 831	5 262
2010	280 020	45 794	199 848	9 951	24 410	50 565	8 809	33 721	2 393	5 623
2011	268 501	47 424	182 840	7 175	31 050	51 091	9 118	34 528	1 840	5 581
2012	249 679	46 884	165 514	8 135	29 140	50 755	9 230	33 735	1 982	5 802
2013	251 515	48 570	166 131	7 858	28 949	52 309	9 614	35 067	1 925	5 694

Forrás: KSHa, 2014, http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_odmv003.html, (2014. 07. 15.)

2. számú melléklet: Nemzetközi áruszállítás Magyarországon, szállított áruk tömege (ezer tonna) és árutonna-kilométer (millió) (2001-2013)

Év	Szállított áruk tömege, ezer tonna	Ebből				Árutonna-kilométer, millió	Ebből			
		vasúti	közúti	vízi	csővezetékes		vasúti	közúti	vízi	csővezetékes
2001	54 491	32 293	5 022	1 655	15 498	16 475	5 764	5 653	1 018	3 989
2002	56 113	33 810	5 706	1 545	15 042	17 546	5 964	6 535	1 090	3 926
2003	60 265	36 020	6 694	1 241	16 297	19 390	6 516	7 530	1 093	4 211
2004	69 562	36 509	8 676	7 317	17 042	23 024	7 024	9 619	1 899	4 426
2005	75 799	37 411	12 523	8 359	17 490	27 963	7 445	13 737	2 105	4 612
2006	85 255	42 628	17 617	7 247	17 746	33 500	8 676	18 076	1 905	4 769
2007	93 696	43 149	25 130	8 344	17 056	38 283	8 848	22 631	2 206	4 563
2008	92 289	40 345	26 465	8 755	16 710	38 026	8 499	22 733	2 244	4 533
2009	80 510	29 916	27 753	7 701	15 124	35 708	6 404	23 244	1 826	4 216
2010	89 385	34 396	28 622	9 921	16 430	36 897	7 468	22 435	2 389	4 585
2011	92 470	36 661	33 147	7 137	15 513	38 247	7 949	23 981	1 836	4 458
2012	93 176	35 328	34 958	8 103	14 780	38 343	7 807	24 545	1 979	4 006
2013	95 741	36 244	36 284	7 823	15 382	39 999	8 018	26 022	1 921	4 027

Forrás: KSHb, 2014, http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_odmv002.html, (2014. 07. 15.)

3. számú melléklet: Belföldi áruszállítás Magyarországon, szállított áruk tömege (ezer tonna) és árutonna-kilométer (millió) (2001-2013)

Év	Szállított áruk tömege, ezer tonna	Ebből				Árutonna-kilométer, millió	Ebből			
		vasúti	közúti	vízi	csővezetékes		vasúti	közúti	vízi	csővezetékes
2001	152 552	17 824	124 913	1 248	8 566	9 766	1 967	6 847	37	915
2002	237 732	16 560	211 393	1 461	8 318	13 413	1 788	10 608	31	986
2003	230 961	14 592	207 695	864	7 810	13 224	1 593	10 669	24	938
2004	228 019	15 217	204 663	39	8 100	13 692	1 725	10 979	4	983
2005	238 233	13 440	216 411	54	8 328	14 031	1 645	11 401	5	980
2006	253 388	12 078	233 183	80	8 047	14 928	1 491	12 418	8	1 010
2007	237 823	10 834	218 169	67	8 753	15 629	1 289	13 173	6	1 159
2008	251 666	11 198	231 915	74	8 479	15 495	1 374	13 010	6	1 105
2009	222 568	12 362	202 055	43	8 108	14 448	1 268	12 129	4	1 046
2010	190 635	11 398	171 226	30	7 980	13 667	1 341	11 285	4	1 037
2011	176 031	10 763	149 693	37	15 537	12 844	1 169	10 547	4	1 123
2012	156 503	11 556	130 556	32	14 360	12 411	1 423	9 190	3	1 796
2013	155 775	12 325	129 847	35	13 567	12 310	1 596	9 044	3	1 667

Forrás: KSHc, 2014, http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_odmv001.html, (2014. 07. 15.)