

GKI Gazdaságkutató Zrt.

**A magyarországi szállítási, szállítmányozási
és logisztikai piac elemzése,**

*valamint a versenyhelyzet és versenyképesség feltérképezése
a szállítási szektorban és annak alágazataiban, különös tekintettel
a vertikálisan integrált vállalatcsoportokra, nemzetközi kitekintéssel*



A tanulmány a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának a támogatásával jött létre.

2010. október

GKI Gazdaságkutató Zrt.

Székhely: 1092 Budapest, Ráday u. 42-44.

Készítette:

*Bank Dénes
Bíró Péter
Kopik Tamás
Dr. Losoncz Miklós
Dr. Molnár László
Munkácsy Anna
Szenczy Dániel
Udvardi Attila*

Szerkesztette:

Bank Dénes

Copyright: *GKI Gazdaságkutató Zrt.*

A tanulmánynak vagy részeinek bármely módon való sokszorosítása tilos.
A tanulmány megállapításai csak a forrás megjelölésével idézhetők.

TARTALOMJEGYZÉK

I. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ	1
II. TELJESÍTMÉNYEK AZ ÁRUSZÁLLÍTÁSBAN	8
II.1. TELJESÍTMÉNYEK 2004-2009 KÖZÖTT.....	8
II.2. ÁRUFUVAROZÁS 2010-BEN ÉS 2011-BEN	11
III. SZÁLLÍTÁSI PIAC MÉRLEGELEMZÉSE	16
III.1. KÖZÚTI FUVAROZÁS.....	16
III.2. VASÚTI FUVAROZÁS	20
III.3. BELVÍZI FUVAROZÁS	24
III.4. CSŐVEZETÉKES SZÁLLÍTÁS.....	28
III.5. SZÁLLÍTÁSI ÜGYNÖKSÉGI TEVÉKENYSÉG	32
IV. SZÁLLÍTMÁNYOZÓI ÉS LOGISZTIKAI ÁGAK KÖZELÍTÉSE	37
V. SZÁLLÍTÁSI PIAC SZEREPLŐINEK VÉLEMÉNYE	42
V.1. MÓDSZERTAN	42
V.2. FOGALMI KÉRDÉSEK.....	42
V.2.1. FUVAROZÁS-SZÁLLÍTMÁNYOZÁS.....	43
V.2.2. SZÁLLÍTMÁNYOZÁS-LOGISZTIKA.....	43
V.2.3. NÉHÁNY TARTALMI KÖVETKEZTETÉS.....	46
V.3. INTEGRÁCIÓ IRÁNTI IGÉNY	46
V.4. ELŐNYÖK AZ ÜGYFELEK SZÁMÁRA	48
V.5. ELŐNYÖK A SZOLGÁLTATÓK SZÁMÁRA.....	49
V.6. INTEGRÁLT SZOLGÁLTATÁSOK BEVEZETÉSÉNEK SIKERESSÉGE	50
V.7. INTEGRÁLT SZOLGÁLTATÁSOK FAJTÁI.....	51
V.7.1. FUVAROZÓK INTEGRÁCIÓJA	51
V.7.2. SZÁLLÍTMÁNYOZÓK INTEGRÁCIÓJA	52
V.8. CÉGFELVÁSÁRLÁSOK	53
V.9. FEJLŐDÉSI IRÁNY	54
V.10. VÉLEMÉNYEK A SZÁLLÍTÁSI PIACI VERSENYRŐL	55
VI. FELMÉRÉS A HAZAI FUVAROZÓK, SZÁLLÍTMÁNYOZÓK, LOGISZTIKAI SZOLGÁLTATÓK KÖRÉBEN	57
VI.1. MÓDSZERTAN	57
VI.2. A MINTA ÖSSZETÉTELE.....	57
VI.3. A VERTIKÁLISAN INTEGRÁLT VÁLLALATOK JELLEMZŐI	59
VI.4. A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ EGYES FAJTÁINAK GYAKORISÁGA	64
VI.5. INTEGRÁLT SZOLGÁLTATÁSOK MEGÍTÉLÉSE.....	68
VI.6. INTEGRÁLT TEVÉKENYSÉG HATÁSA A VÁLLALATRA	81
VI.7. VÁLTOZÁS A SZOLGÁLTATÁSOKBAN.....	84
VI.8. SZOLGÁLTATÁSOK VÁLTOZTATÁSÁNAK SIKERESSÉGE.....	88
VI.9. STRATÉGIAI EGYÜTTMŰKÖDÉSEK	91
VI.10. A VERSENYPIAC MEGÍTÉLÉSE	93

VII. NEMZETKÖZI KITEKINTÉS	98
VII.1. AZ EURÓPAI UNIÓS PIACSZABÁLYOZÁS FŐ VONÁSAI ÉS VÁRHATÓ IRÁNYZATAI, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A VÁLLALATOK VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓJÁRA	98
VII.2. A SZÁLLÍTÁSI ALÁGAK EURÓPAI HELYZETE, A PIACI VERSENY JELLEGE, FŐBB FEJLŐDÉSI TRENDEK	103
<i>I.1. A MAGYARORSZÁGGAL SZOMSZÉDOS ORSZÁGOK FUVAROZÁSI, SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI ÉS LOGISZTIKAI SZEREPLŐINEK BEMUTATÁSA.....</i>	<i>107</i>
<i>I.1.1. Ausztria</i>	<i>107</i>
<i>I.1.1. Szlovákia</i>	<i>110</i>
UKRAJNA.....	114
ROMÁNIA	117
SZERBIA	122
HORVÁTORSZÁG	123
SZLOVÉNIA	125
VII.3. MAGYARORSZÁG SZÁLLÍTÁSI PIACA A NEMZETKÖZI TRENDEK FÜGGVÉNYÉBEN	128
VIII. MELLÉKLET	133
VIII.1. MÉLYINTERJÚ VÁZLATA.....	133
VIII.2. TELEFONOS INTERJÚ VÁZLAT	135
VIII.3. A LEGNAGYOBB HAZAI SZÁLLÍTMÁNYOZÓK ÉS LOGISZTIKAI SZOLGÁLTATÓK	139
VIII.3.1. WABERER'S Csoport	139
VIII.3.2. DHL Csoport.....	143
VIII.3.3. MASPED Első Magyar Általános Szállítmányozási Zrt.....	147
VIII.3.4. RAABERSPED Nemzetközi Szállítmányozási Kft.....	148
VIII.3.5. Raaberlog Nemzetközi Szállítmányozási Kft.....	149
VIII.3.6. EURASIA SPED Szállítmányozó Kft.....	150
VIII.3.7. MÁVTRANSSPED Szállítmányozási Kft.....	151
VIII.3.8. Expeditors International Hungary Logisztikai Kft.	152
VIII.3.9. Kühne + Nagel Szállítmányozási Kft.....	153
VIII.3.10. UKRAIL TRANS Nemzetközi Szállítmányozási Kft.....	155
VIII.3.11. LIEGL & DACHSER Szállítmányozási és Logisztikai Kft.	156
VIII.3.12. Gebrüder Weiss Szállítmányozási és Logisztikai Kft.	157
VIII.3.13. ISD PORTOLAN Szállítmányozási Kft.....	158
VIII.3.14. Schenker Nemzetközi Szállítmányozási és Logisztikai Kft.....	159
VIII.3.15. HUNGAROKOMBI Kombinált Fuvarozási Szervező Kft.....	160
VIII.3.16. Logwin Road + Rail Hungary Kft.	162
VIII.3.17. Lagermax csoport.....	165
VIII.4. NEMZETKÖZI EMPIRIKUS ADATFELVÉTEL TAPASZTALATAI	168
VIII.5. FÜGGELÉK.....	171
VIII.5.1. KÖZÚTI TEHERSZÁLLÍTÁS.....	171
VIII.5.2. VASÚTI SZÁLLÍTÁS.....	174
VIII.5.3. BELVÍZI SZÁLLÍTÁS.....	177
VIII.5.4. CSŐVEZETÉKES SZÁLLÍTÁS	180
VIII.5.5. SZÁLLÍTÁSI ÜGYNÖKSÉGI TEVÉKENYSÉG	182

I. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

A **GKI Gazdaságkutató Zrt.** a Gazdasági Versenyhivatal megbízásából feltáró kutatást készített a hazai fuvarozói, szállítványozói és logisztikai piacon zajló vertikális integrációs folyamatokról és tendenciákról. Bemutatjuk az áruszállítási teljesítmények alakulását, illetve a szállítási piacon jelen levő cégek (pénzügyi) fejlődését. Érdekképviselési adatok alapján kísérletet teszünk a szállítványozói és a logisztikai ágak közelítésére is. A kutatás során összesen **23 meghatározó fuvarozóval, speditőrrel, logisztikai szolgáltatóval és érdekképviseléssel készítettünk személyes interjút**, akiknek a válaszaik alapján jobban megismerhetők a piacon jelen levő vertikális integrációs folyamatok valós motivációi. Az empirikus (empirikus, CATI interjú) kutatás részeként **300 fuvarozót, szállítványozót, logisztikai szolgáltatót kerestünk meg**, hogy egyfelől a cégüket mennyiben érintik az integrációs trendek, másfelől hogyan látják a piacon megfigyelhető integrációs és versenyjellegű folyamatokat. A kutatás kiegészült egy **nemzetközi kitekintéssel** is.

Áruszállítás teljesítménye és pénzügyi helyzete

A 2004-2007 közötti dinamikus növekedés, majd a gazdasági válságot követő jelentős visszaesés után **2010 első félévében az áruszállítás** árutonna-kilométerben mért **teljesítménye 5%-kal nőtt**, a szállított áruk tömege viszont 7%-kal csökkent az előző év azonos időszakához képest. Az év során az áruszállítás nemzetközi pozíciói tovább erősödhetnek Nyugat-Európában a hazainál erőteljesebben növekvő szállítási igények miatt. Már érzékelhető **kapacitáshiány** van a **közúti fuvarozási piacon**, mivel a válság a csődbe ment cégek és a bankoknak visszaadott lízingelt kamionok révén mérsékelte a kínálatot. A gazdasági válság hatásaként a közúti fuvarozási piacon egyértelmű **koncentráció** zajlik, ami új versenyhelyzetet teremt.

A **közúti teherszállítás jövedelmezősége** 2003 óta (kis töréssel) folyamatosan romlott, ami az EU csatlakozás miatti versenyintenzitás növekedésnek, valamint az energiaárak emelkedésének tudható be. A **vasúti szállítási jövedelmezősége** a vizsgált időszak alatt még nagyobb mértékben **romlott**. Mind az adózás előtti eredmény/saját tőke, mind az adózott eredmény/értékesítés nettó árbevétele negatívba fordult át 2008-ra. A **szállítási ügynökségi tevékenység jövedelmezősége** is **követe a magyar gazdasági növekedés alakulását**.

Szállítványozás és logisztika

Az **érdekképviselési szervezetek adatai** alapján vannak ugyan egyértelműen túlsúlyos alágazatok, ugyanakkor megfigyelhető a kisebb ágazatok terjedése, azaz a **komplexitás irányába történő elmozdulás** is. A Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetségének adatai szerint a legnagyobb mértékben a **konténeres szállítványozás** növekedett (19%-kal), de a **logisztikai tevékenység** árbevétele is 11%-kal növekedett a tagok körében 2009-ben.

Az egy milliárd forint alatti bevételű szállítványozó és logisztikai szolgáltató cégek 35%-os forgalom-visszaesést szenvedtek el, a magasabb bevételűek csoportjaira viszont „csak” a 10-16%-os csökkenés volt jellemző tavaly. **Meghatározónak** bizonyult a növekedési dinamika szempontjából, hogy **2002-ben milyen**

forgalommal indult az adott vállalat, ugyanis, ha már ebben az évben meghaladta a bevétele a 4 milliárd forintot, akkor jellemzően jelentős növekedést realizálhatott a piacon. Az ennél kisebb cégek (jellemzően a 3 milliárd forint alattiak) viszont inkább csak forgalmuk megtartásáért küzdhettek a következő öt évben. Ez a trend a mélyinterjúk alapján is körvonalazódott tendenciákkal összhangban van, azaz **a megbízók komplex szolgáltatásokat várnak el, amihez azonban elengedhetetlen a (relatív) nagy vállalati méret**. Az árbevételi trendek alapján **a szállítványozói és logisztikai cégek további koncentrációja várható**.

A szállítási piac néhány szereplőjének véleménye

A fuvarozásra, szállítványozásra, logisztikára természetesen létezik „egyetemi” definíció, **a fogalmak gyakorlati keveredése valójában a piacon megfigyelhető vertikális integrációból adódik**. Az egyre komplexebb (azaz vertikálisan egyre integráltabb) szolgáltatások ellátására képes vállalatok **az ügyfelek változó és egyben egyre összetettebb igényei miatt jöttek létre**. Többen úgy nyilatkoztak, hogy a több szolgáltatási területre koncentráló cégek ezért általában **sikeresebbek is**.

A komplex szolgáltatás nyújtásának képessége **hozzájárul a versenyképességhez**, de a nagyobb vevők részéről ez már egyben **elvárás is** – az integrált szolgáltatásokra való törekvés az erős piaci verseny következménye Magyarországon. Több cég vezetője is felhívta rá a figyelmet, hogy az ügyfelek az ár mellett a komplexitást is értékelik, ennek mértéke viszont áru-függő is, mert **az alacsony feldolgozottsági szintű termékek nem igényelnek komplex szállítási szolgáltatást**. Az egyik válaszadó szerint a jellemzően integrált szolgáltatást igénylő ágazatokban egyértelműen megfigyelhető, hogy **növekszik a komplexitás iránti igény**. Jellemzően egy-egy nagy (meglévő) ügyfél kérésére nyújtanak a piaci szereplők egyedi komplex szolgáltatást, **sok esetben azonban csak partneri hálózat vagy cégcsoporton belüli együttműködés** eredményeként. Néhány cégvezető szerint a szállítási piacon a legtöbb nagyobb cég vagy vállalatcsoport az integrált szolgáltatások irányába halad, a kicsik viszont pénzügyi okok miatt nem képesek erre: **polarizálódik a piac**.

Az **ügyfél** az integrált szolgáltatások révén **csökkenteni tudja a külső és belső költségeit**. Továbbá az ügyfél számára amúgy elérhetetlen kapcsolatokhoz, tapasztalathoz, információkhoz és kedvezményekhez juthat hozzá. A megbízó számára az integrált szolgáltatás **egyszerűsíti a belső folyamatokat, gyorsabbá, gazdaságosabbá és jobban ellenőrizhetővé teszi azokat**. Az ügyfelek így nem csak magasabb szintű kiszámíthatóságot érhetnek el (pl. késésért a szolgáltató fizet), **de a szolgáltatási színvonal és az alaptevékenységre fordítható figyelem is nő**. Vertikálisan integrált szolgáltatások esetén **egyértelműek a felelőségek is**.

A vertikálisan integrált szolgáltatások révén több szállal kapcsolódhat **a szolgáltató** a partneréhez és így **nagyobb eséllyel tudja az ügyfelet megtartani** az erős piaci versenyben. A több szolgáltatási területre koncentráló cégek jellemzően **eredményesebbek pénzügyileg**, mivel az ellátási lánc több eleméből is részesülnek, illetve közben **növelhetik belső hatékonyságukat**. Amennyiben a szolgáltató vállalat integrált szolgáltatásokat nyújt, **rugalmasabban képes reagálni a versenyhelyzetre, jobban meg tud felelni a vevői igényeknek**. A szállítási ágazatban egy vállalatnak azért is előnyös lehet még az integrált szolgáltatás

végzése, mert **szélesebb palettán tud megbízókat keresni** és ezáltal alapot teremt a bővüléshez.

Az integrált szolgáltatások bevezetése minden válaszoló vállalatnál sikeres, mértéke azonban cégenként eltérő mértékű volt. Az egyik válaszadó szerint ez nem csak a siker, de a túlélés záloga is volt: akik az egyik hazai régióban **nem fejlesztették** tudatosan a vállalataikat, például komplex szolgáltatások nyújtása révén, azok **mára már csődbe mentek.**

A fuvarozók körében a **nagyobb cégek a komplexitásra törekszenek, a kisebbek pedig csak a megélhetésre.** Kisebb-nagyobb mértékben **minden fuvarozó elvállal legalább egyszerű** (értékesítési, közvetítési) **szállítványozói feladatokat is.** A különbség tehát a mentalitásból adódik, ugyanis **a fuvarozó a kapacitásának kihasználására törekszik, a szállítványozó viszont a megbízó igényeit igyekszik kielégíteni.** Nem vállal el összetett szállítványozói feladatokat egy fuvarozó cég, ha nem rendelkezik elég szaktudással, megfelelő nyelvtudással, esetleg hiányoznak a szükséges tapasztalatok vagy nem áll rendelkezésére elég pénzügyi vagy kapcsolati tőke. A fuvarozás és szállítványozás **a legnagyobb cégeknél jellemzően külön jogi szervezetben** jelenik meg a profiltisztítás eredményeként.

A **szállítványozó vállalatok** általában azért nem látják el fuvarozói feladatokat is, mivel nincs meg hozzá az eszközparkjuk és nem is törekszenek annak megszerzésére. Sokszor azonban **a logisztikai funkció felvállalása** nem (csak) piacszerzési, hanem **piacvédelési gyakorlat is.** A szállítványozó vállalatok azonban legtöbbször nem tudnak logisztikai cégekké fejlődni, mivel nem elég tőkeerősek.

Elképzelhető olyan gyakorlat is, hogy **egy vállalat nem a saját szolgáltatásokat fejleszti, hanem azokat megvásárolja** a piacról. A válaszoló vállalatvezetők szerint azonban ez **nem túl gyakori.** Az viszont már **gyakrabban előforduló** jelenség, hogy a cégek **horizontálisan terjeszkednek**, azaz saját működési területükön eszközt vagy piacot vásárolnak.

Az elméleti fejlődési irány szerint a fuvarozóból lesz szállítványozó, majd később logisztikai vállalat, de a valóságban ez nem túl gyakori, mivel ezekhez a bővülésekhez komoly tőke és szakértelem szükséges. Ráadásul mindig az egyedi piaci szituáció a döntő. Azonban **néhány ma már meghatározó piaci szereplő** ténylegesen **ezt a fejlődési útvonalat járta végig. Fuvarozást, szállítványozást, logisztikát együttesen csak a legnagyobb cégek tudnak nyújtani,** illetve még néhány egy-egy szakterületre szakosodott közepes méretű szolgáltató. Vannak, akik szerint a szállítványozás és a logisztika között ma már nincs is különbség, így a klasszikus **vállalatfejlődési út** nem a fuvarozó-szállítványozó-logisztikai szolgáltató irány, hanem **az egyre komplexebb és integráltabb szolgáltatás.**

A szállítási szektorban **piactisztulás** figyelhető meg: a kicsik közül sokan csődbe mentek/mennek (főleg a közúti fuvarozásnál). **Az árres lényegesen kisebb lett, a kiesett árbevétel és nyereséget más logisztikai szolgáltatásokból igyekeznek pótolni,** aminek eredményeként az erre képes **nagy és közepes cégek maradhatnak talpon.** A kisebb cégek, ha nem csapódnak nagyobb cégekhez, vagy

nem specializálódnak, akkor nem lesznek versenyképesek. A túl erős árverseny ráadásul **a globális cégeket juttatja előnyhöz.**

Magyarországon a beszállító a termelő/kereskedő **multinacionális cégekkel szemben** nagy hátrányban van, **rossz az alkupozíciója**, ami a szállítási szektort is egyre nehezebb helyzetbe hozza. A piaci versenyt korlátozza a multinacionális szolgáltató vállalatok megjelenése is, mivel a termelők és a kereskedők a **nemzetközi központokban állapodnak meg** az egységes szállítmányozó, logisztikai szolgáltató vállalatról. Magyarországon is egyre több külföldi logisztikai cég jelenik meg ennek eredményeként, amivel párhuzamosan **egyre kevesebb magyar cég található meg a piacon.**

Felmérés eredményei

A válaszoló vállalatok 31%-a végez integrált szolgáltatást. A legnagyobb arányban (42%) a logisztikai szolgáltatók végeznek vertikálisan integrált tevékenységet. A szállítmányozó cégek valamivel több, mint egyharmada (34%-a), a fuvarozó vállalatoknak pedig 28%-a végez integrált szolgáltatást. Az integrált tevékenységet folytató vállalatok **árbevétele jellemzően nagyobb és több munkavállalóval is rendelkeznek**, mint az egyfajta tevékenységet folytató vállalatok. Minél **nagyobb arányban** végez egy cég **nemzetközi szolgáltatást**, jellemzően annál nagyobb arányban végez vertikálisan integrált tevékenységet. Az integrált tevékenységet végző vállalatok az átlagosnál szignifikánsan **nagyobb arányban szolgáltatnak multinacionális cégeknek.**

A fuvarozás és szállítmányozás együttes végzését a válaszadók 55%-a legalább közepesen gyakorinak tartja a magyar szállítási piacon, ráadásul **23%-uk szerint a két tevékenységet mindig együtt** szolgáltatják. A vállalatok fele szerint a **szállítmányozás és logisztika** együttes végzése szintén legalább közepesen gyakori, **13%-uk szerint a két tevékenység nem is választható szét**, azaz azokat mindig együtt szolgáltatják a vállalatok. A három tevékenység együttes végzése a vállalatok 36%-a szerint legalább közepesen gyakori.

Azon cégek közül, akik vertikálisan integrált tevékenységet folytatnak, **70%-uk nyilatkozott úgy, hogy ez a komplexitás számukra kedvező. A legnagyobb elégedettség a logisztikai cégek körében** volt tapasztalható. **Elégedetlenség egyedül az áruszállító cégek körében volt megfigyelhető**, itt a válaszoló vállalatok 6%-a kifejezetten elégedetlen volt a több területre való koncentrálással (kizárólag a kis forgalmú fuvarozó cégek elégedetlenek, feltehetően azért, mivel sok esetben a több területre való koncentráció **üzleti kényszer**), igaz, még ebben a csoportban is elégedett a cégek többsége (54%-a).

A cégek fele szerint nincs hatással az integrált szolgáltatás a versenyhelyzetre, amire a kvalitatív válaszok alapján az a magyarázat, hogy a versenytársak jelentős része már végez integrált szolgáltatást (pl. a nagy árbevételű cégek körében), vagy azt az ügyfelek nagy része nem várja el. **Minél nagyobb árbevétellel rendelkezik egy integrált szolgáltatást nyújtó vállalat**, e szolgáltatási komplexitás **vélt versenybefolyásoló hatása annál kisebb. A vertikálisan integrált szolgáltatás leginkább a logisztikai szolgáltatók körében és legkevésbé a fuvarozók esetében jelenthet versenyelőnyt.**

A szolgáltató vállalatok válaszai alapján az **ügyfelek számára a legfontosabb** szempont a vertikálisan integrált szolgáltatás megrendelésében a **rugalmasság**, majd ezt követi a **jobb minőségű szolgáltatás**, a **tisztább felelősségi viszonyok**, a **kiszámíthatóság** és az **egyszerűbb kapcsolattartás**. A komplexitás során a **legkevésbé fontos** szempont a **szolgáltatói díjak csökkentése és a belső tevékenység kiszervezése**.

A vertikálisan integrált tevékenységet folytató cégek szerint ezen összetett szolgáltatás leginkább azért előnyös a vállalatok számára, mert ily módon **jobban meg tudnak felelni az ügyfelek igényeinek**. A második legnagyobbként vélt előny a **piacszerzés** és a **bevételnövelés** volt a válaszolók körében. Valamivel kevésbé értékelték egyet azzal, hogy az integrált szolgáltatások nyújtása tulajdonosi elvárásoknak, illetve a vállalatstratégiai szempontoknak való megfelelést és a kiszolgáltatottság csökkentését eredményezi. A vállalatok csak kicsit értékelték azzal egyet, hogy az integrált szolgáltatások hozzájárulnak a költségek csökkenéséhez, azaz **az integrált szolgáltatás nyújtásának elsődleges célja nem a belső szinergikus hatások kiaknázása, hanem az ügyfeleknek való megfelelés és így a bevételi oldal növelése**.

A válaszadó **vállalatok közel háromnegyedének nem változott a szolgáltatási palettája az utóbbi két évben**. Megállapítható ugyanakkor, hogy **több mint háromszor annyi cégnél bővült a kínált szolgáltatások köre, mint amennyinél csökkent**. A legnagyobb mértékű bővülés a **logisztikai szolgáltatók körében** volt megfigyelhető; a vállalatok 38%-a kezdett el új szolgáltatást kínálni az utóbbi két évben. A **szállítványozóknál** volt a legkisebb arányú tevékenységbővítés (14%), és itt volt a **legnagyobb mértékű tevékenységcsökkentés** (9%). A fuvarozóknál a vállalatok 21%-a bővítette szolgáltatásait. A vertikálisan integrált tevékenységet végző cégek lényegesen nagyobb arányban bővítették és kisebb arányban csökkentették szolgáltatásaikat, mint a csupán egy tevékenységre koncentrálok. **A vertikálisan integrált tevékenységet végző vállalatok lényegesen elégedettebbek** a szolgáltatási palettájuk változásával, mint a csupán egy tevékenységre koncentrálok.

A legtöbb vállalat úgy nyilatkozott, hogy azért **bővítette szolgáltatásait**, mert ettől **bevétel-növekedést** remélt. A második legtöbbet említett szempont az **ügyfelek igényei** miatti változtatás volt. Az **ügyfélkapcsolatok** szolgáltatások bővítése általi **erősítését** – a harmadik legfontosabb szempontként – közel minden második vállalat fontosnak tartotta. A szolgáltatások körének megváltoztatásában a költségcsökkentés kevésbé, de még mindig fontos szempont (minden harmadik cég említette), de fontos még a kiszolgáltatottság csökkentése („több lábon állás”) és az egyszerűbb adminisztráció is. Függetlenül attól, hogy ki miért változtatta meg a nyújtott szolgáltatások körét, átlagosan hasonló eredményt érhetett el: a bevétel növekedését elváró cégeknél átlagosan 24%-os bővülés, a költségek csökkenését elváró vállalatoknál átlagosan 23%-os megtakarítás jelentkezett a válaszadók körében.

A több szolgáltatási területre koncentrálok cégek a válaszadó vállalatok 64%-a szerint többnyire sikeresebbek. Minden harmadik válaszadó szerint a vertikálisan integrált szolgáltatást nyújtó cégek mindig sikeresebbek. Az egyfajta tevékenységet végző cégek is tisztában vannak azzal, hogy ha vertikálisan

integrált tevékenységet folytatnának, akkor sikeresebbek lehetnének: csak 2%-uk szerint nem járul soha hozzá az integrált tevékenység a vállalati sikerhez. A **legalább egymilliárd forint forgalommal rendelkező vállalatok** mintegy kétharmada szerint **szinte az üzleti siker záloga** a több területre való koncentráció.

A vállalatok túlnyomó többsége **nem kötött stratégiai megállapodást** más szolgáltató céggel az utóbbi három évben. **Cégfelvásárlás, összeolvadás vagy új tulajdonos megjelenése csak elvétve fordult elő** a válaszoló vállalatok körében.

A szállítási piacon működő vállalatok nagy mértékben egyetértettek azzal az állítással, hogy **a nagy cégek fuvarozást, szállítmányozást és logisztikát is végeznek és egyben versenyképesebbek is, mint a kicsik.** Közel hasonló arányban vélekedtek úgy, hogy **a vevők nem fogadják el az áremelést** és számukra az egyik legfontosabb szempont a **rugalmasság.** Sokan úgy gondolják, hogy **a versenyt az üzleti kapcsolatok döntik el.**

A válaszoló vállalatok a **legkevésbé** azzal a két állítással **értettek egyet** – igaz összességében ezekkel kapcsolatban is csupán közömbösek voltak – hogy **a nagy vállalatok nem tudják fedezni nagy fix költségeiket** és hogy **a fuvarozó cégek nem versenyeznek a szállítmányozó vagy a logisztikai cégekkel.** Szintén kevesen **értettek egyet** azzal, hogy **az egy-egy speciális területre koncentráló cégek lesznek a nyertesek.**

Nem mutatkozott eltérés a versenyképesség megítélésében aszerint, hogy a vállalat mely szolgáltatási alpiacon tevékenykedett. Megállapítható viszont, hogy **minél nagyobb forgalommal rendelkezik egy vállalat, annál inkább versenyképesnek tartja magát.** Jelentős különbség volt a saját versenyképesség megítélésében aszerint is, hogy a cég végez-e komplex szolgáltatásokat: **a vertikálisan integrált szolgáltatók lényegesen versenyképesebbek látják magukat. A leginkább versenyképesnek jellemzően a legalább egy milliárd forint forgalommal rendelkező és emellett integrált tevékenységet folytató vállalatok tartják magukat.**

Nemzetközi kitekintés

Az Európai Bizottság 2007 októberében elfogadott egy **áruszállítással kapcsolatos intézkedéscsomagot**, amely tartalmazott egy áruszállítási logisztikai akciótervet is. A **logisztikai akcióterv** céljai között szerepel többek között az **elektronikus áruszállítás és intelligens szállítási rendszerek létrehozása, fenntartható mennyiség és hatékonyság** biztosítása, valamint **a szállítási láncok egyszerűsítése.**

Az Európai Unió folyamatos bővülésével együtt **folyamatosan erősödött a verseny** is a nemzetközi szolgáltatók között. **Feloldották a kabotázstiltalmat**, a határátlépésnek nincsenek költségei és a közúti fuvarozás esetében egyéb akadályai sem, a fuvarozók tehát már nemzetközi szinten versenyeznek. Ugyanez már korábban is igaz volt a szállítmányozókra és a logisztikai szolgáltatókra.

A szomszédos országok szállítási, szállítmányozási és logisztikai piaca nagyszámú rokon vonást mutat a magyarral, a változások iránya is hasonló. A közúti **áru fuvarozást** mindegyik vizsgált országban diverzifikált és nagymértékben

dekoncentrált vállalati szerkezet jellemzi, nagyszámú, egyenként viszonylag csekély piaci részesedésű céggel. **A domináns piaci pozícióval rendelkező** (akár állami tulajdonban lévő) **vasúttársaságokat tevékenységük diverzifikálására** ösztönözte (azaz kiterjesztették kínálatukat szállítmányozási és logisztikai szolgáltatások nyújtásával), egyes esetekben (pl. Ausztria) beléértve a külföldi terjeszkedést is. A közúti áruszállításban a vertikális integrációhoz bizonyos **kritikus vállalati méretre** is szükség van, ez alatt nincs értelme a fő tevékenység diverzifikálásának. A vizsgált országok közötti áruszállításában a vertikális integrációt nagyrészt **a betelepült külföldi nagyvállalatok képviselik.**

Következtetések

A kvalitatív és a kvantitatív felmérés eredményei, valamint a nemzetközi kitekintés alapján megállapítható, hogy az ügyfelek egyre inkább elvárják a szolgáltatások együttes, integrált nyújtását a nagyobb cégek esetében, ami fogalmi szempontból **a fuvarozási-szállítmányozási-logisztikai szolgáltatások további közeledéséhez vezet.** Ez azonban **nem feltétlenül** jelenti azt, hogy **egyetlen vállalat** fogja ellátni mindhárom tevékenységet, hanem sokkal inkább azt, hogy **a három tevékenységre** (kettesével-hármasával) **együtt, egyre szorosabban kapcsolódva** lesz szükség, akár egy-egy speciális területen is.

A vertikálisan integrált szolgáltatások számos előnyt eredményezhetnek az ügyfeleknek és a szolgáltató vállalatoknak is. Vertikálisan integrált szolgáltatás nyújtására azonban leginkább a **nagyobb cégek** képesek, így azok **versenyelőnye tovább erősödhet** a kisebbekkel szemben. Másfelől **a nagyobb cégek körében egyre kevésbé jelent versenyelőnyt** ezen komplex szolgáltatás nyújtásának a képessége, mivel egyre többen közülük (sőt: szinte mindegyikük) képesek erre.

GKI Gazdaságkutató Zrt.

II. TELJESÍTMÉNYEK AZ ÁRUSZÁLLÍTÁSBAN

Az áru fuvarozásról a KSH gyűjt mintavételes adatokat. Az adatgyűjtés a szállított áru tömegére és a szállítás távolságára vonatkozik, így számítják a teljesítmény mutatót árutonna-kilométerben. Az adatokat mintavétellel gyűjtik külön a belföldi és nemzetközi (export, import, tranzit) fuvarokra. A vasúti áruszállítás elemzésének korlátja, hogy míg vízi úton és közúton a fuvarozók saját üzemeltetésű eszközeikkel szállítanak külföldön is, addig a vasút esetében ez még nem működik Magyarországon. Így a nemzetközi fuvarok egyik, vagy mindkét végpontja az országhatár. Ez korlátozza a nemzetközi fuvar teljesítmények értékelését, hiszen a vasút nemzetközi teljesítménye csak két esetben nőhet: (1) ha nagyobb tömeget szállít, vagy (2) ha egymástól távolabb esik a fuvar hazai szakaszának kezdő és végpontja. Az utóbbi azonban a piacszerzés szempontjából nem befolyásolható, másrészt fizikai korlátja van. Ezzel szemben a nemzetközi viszonylatokban a közúti szállítás teljesítménye azzal is növekszik, ha mind távolabbi végcélok között fuvaroz.

Ugyancsak számbavételi probléma, hogy a közúti fuvarozásban a külföldi fuvarozók által végzett, Magyarországon áthaladó áru forgalomról nincs fuvarstatisztika a szomszédos uniós tagállamok (Szlovákia, Ausztria, Románia, Szlovénia, Románia) esetében, s egyéb határforgalmi adatot is csak a VPOP gyűjt, de nem publikál. Így a vasúti tranzit és a közúti tranzit alakulásáról sincsenek érdemi adatok, mely alapján a vasút számára legfontosabb szegmensben a modalitások versenye bemutatható lenne.

II.1. TELJESÍTMÉNYEK 2004-2009 KÖZÖTT

Földrajzi fekvésénél és külgazdasági nyitottságánál fogva az áru fuvarozás, a szállítmányozás és a logisztika kiemelkedő szerepet játszik Magyarország gazdasági fejlődésében. A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint¹ **a szállításban** 2005-ben 19,395, **2007-ben 27,461 vállalkozás működött**, ami az összes vállalkozás 4,2%-át, illetve 4%-át tette ki. A szállításban működő vállalkozások mintegy kétharmada a közúti teherszállításra jutott, zömmel egyéni vállalkozás formájában. Ez összhangban van az európai uniós trendekkel, ott is a közúti áru fuvarozásban van a legtöbb vállalat. A közúti fuvarozás dominanciája annak tulajdonítható, hogy ehhez a vállalkozási formához szükséges a legkisebb tőke, és erre a piacra a leginkább könnyű belépni a szabályozási követelmények miatt is (pl. elég egy személyi egyesülés típusú vállalkozást létrehozni, és akár egy kis teherautóval is el lehet kezdeni fuvarozni ezt követően).

Az ágazat **nemzetgazdasági hozzáadott értékben elfoglalt részesedése** a 2005. évi 4,3%-ról 2008-ban **5,4%-ra** emelkedett. A szállítás 2005-ben 164 ezer, 2008-ban **157 ezer főt foglalkoztatott**, ez utóbbi évben a foglalkoztatottak 5,7%-a jutott rá. A csökkenés döntő hányada a vasútra jutott, miközben a szállítást kiegészítő tevékenységet végzők száma közel megduplázódott - ennek hátterében részben a MÁV tevékenységének átalakulása (kiszervezése, átszervezése) áll. A GDP

¹ Központi Statisztikai Hivatal: A szállítási ágazat helyzete, 2005-2008, Budapest, 2009. december, 92 oldal. http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/szall05_08.pdf

előállításánál és a foglalkoztatottságnál is jelentősebb volt **az ágazat részesedése a beruházásokban**: 2005-ben 16,3%, 2008-ban pedig 16,8% volt az aránya.

A közép-európai fekvés, a külgazdasági nyitottság és a – mindenekeelőtt mennyiségi szempontból - kedvező infrastrukturális ellátottság megfelelő feltételeket teremtett **a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódáshoz**. Az Európai Unió tíz **páneurópai közlekedési folyosója** közül négy megy keresztül Magyarországon.² Magyarországon 2006. évi adatok szerint 80,1 km vasútvonal jutott 1000 km²-re, ami Németország, Csehország, Svájc, Belgium és Luxemburg után a 6. legnagyobb vasútsűrűséget jelentette Európában. Ugyanakkor Magyarországon a vasútvonalaknak mindössze 35,3%-a volt villamosítva (ez minőségi jellegű mutatószámnak is tekinthető), ami a 19. helyhez volt elegendő az európai rangsorban. E vonatkozásban az EU új tagállamai közül Szlovákia (15. hely), Szlovénia (17. hely) és Románia (17. hely) előzte meg Magyarországot.

A nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódást jellemzi, hogy **a szállítási alágazat adja a szolgáltatások külkereskedelmi forgalmának egyötödét**. Aránya az importban ugyan a 2005. évi 19%-ról 2008-ban 17%-ra csökkent, az exportban elfoglalt részesedése azonban folyamatosan 20% fölött volt. Az alágazat külkereskedelmi aktívuma 2005 és 2008 között folyó áron 73-ról 180 milliárd forintra emelkedett.

A részletesebb vizsgálatból kitűnik, hogy 2004 (azaz Magyarország EU-csatlakozása) és 2008 (azaz a globális gazdasági válság éve) között az összes áruszállítás teljesítménye tonnában kifejezve erőteljesen, árutonna-kilométerben lassabban nőtt, sőt 2008-ban már némi csökkenés volt regisztrálható. A növekedés motorja a nemzetközi áruszállítás volt, különösen árutonna-kilométerben.

Összes áruszállítás

Év	Ezer tonna	Ebből				Millió átkm	Ebből			
		vasút	közút	víz	Cső-vezeték		vasút	közút	víz	Cső-vezeték
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	303 123	42 411	229 720	7 744	23 232	50 124	7 735	35 280	1 831	5 262

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal

² A IV. folyosó az osztrák és szlovák határtól Budapesten keresztül Románia felé halad, 487 km vasútvonalat és 410 km közutat tartalmaz. Az V. folyosó a délnyugati országhatártól észak-keleti irányban halad. A fő ága Szlovénia, az V/B ág Horvátország, míg az V/C ág Szerbia felől lépi át az országhatárt, és Budapesten egyesülve folytatódik Ukrajna felé. A vasúthálózat 996 km, a közúthálózat 784 km hosszú. A VII. folyosó a Duna Ausztriától Romániáig terjedő vízi útja, mely magyarországi szakaszának hossza 378 km. A X. folyosó X/B ága Budapestről indul, Szerbia határáig a vasúti szakaszok hossza 156 km, a közúti szakaszoké 171 km.

Belföldi áruszállítás

Év	Ezer tonna	Ebből				Millió átkm	Ebből			
		vasút	közút	víz	Cső-vezeték		vasúti	közút	víz	Cső-vezeték
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	222 615	12 450	202 014	43	8 108	14 521	1 327	12 144	4	1 046

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal

Az árucsoportok szerinti megoszlást tekintve a vasúti áru fuvarozás meglehetősen koncentrált. Árutonna-kilométerben kifejezve a szállítási teljesítmény 40%-a tömegáru: fémtartalmú érc, fémalapanyag és egyéb nem fémes ásványi termék, valamint vegyszer. A közúti áruszállítás áruszerkezete viszont diverzifikált, a legjelentősebb termékcsoporthoz (vegyianyagok) aránya sem haladja meg a 10%-ot.

A nemzetközi munkamegosztásra való ráutaltság jelentősége abban is megmutatkozik, hogy **2004 és 2008 között a nemzetközi forgalom aránya 62,7%-ról 71%-ra emelkedett az árutonna-kilométerben** kifejezett szállítási teljesítményben. Ugyanakkor a szállított áruk tömegét tekintve a nemzetközi forgalom aránya csak 23,4% volt 2004-ben és 26,8% 2008-ban. A nemzetközi forgalom fontossága szinte kizárólagos az egyébként csekély súlyú vízi szállításban,³ jelentősége mindinkább kidomborodik a vasút esetében, ahol részesedése 2004 és 2008 között 80,3%-ról 86,1%-ra nőtt az árutonna-kilométerben való számbavétel alapján. A nemzetközi forgalom jelentős része tranzit. Figyelmet érdemel, hogy a közúti szállításban is túlsúlyra jutott a nemzetközi forgalom, aránya a 2004. évi 46,7%-kal szemben 2008-ban 63,6%-ra emelkedett. A magyarországi főúthálózat tehergépjármű forgalom szempontjából erős terhelésnek van kitéve a Budapestre vezető utakon és a nagy vidéki városok körzetében.

Nemzetközi áruszállítás

Év	Ezer tonna	Ebből				Millió átkm	Ebből			
		vasút	közút	víz	Cső-vezeték		vasúti	közút	víz	Cső-vezeték
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	80 508	29 962	27 705	7 701	15 124	35 604	6 408	23 137	1 826	4 216

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal

A nemzetközi áru forgalmat tekintve igen stabil, 81% körül volt 2004 és 2008 között az Európai Unió aránya mind az **exportáruk** tömege, mind az árutonna-kilométer alapján. Ennél valamivel kevésbé stabil volt az európai uniós részesedés az

³ A tengeri szállítás hiánya miatt a szállítási módok magyarországi megoszlásának összehasonlítása az EU adataival félrevezető lenne.

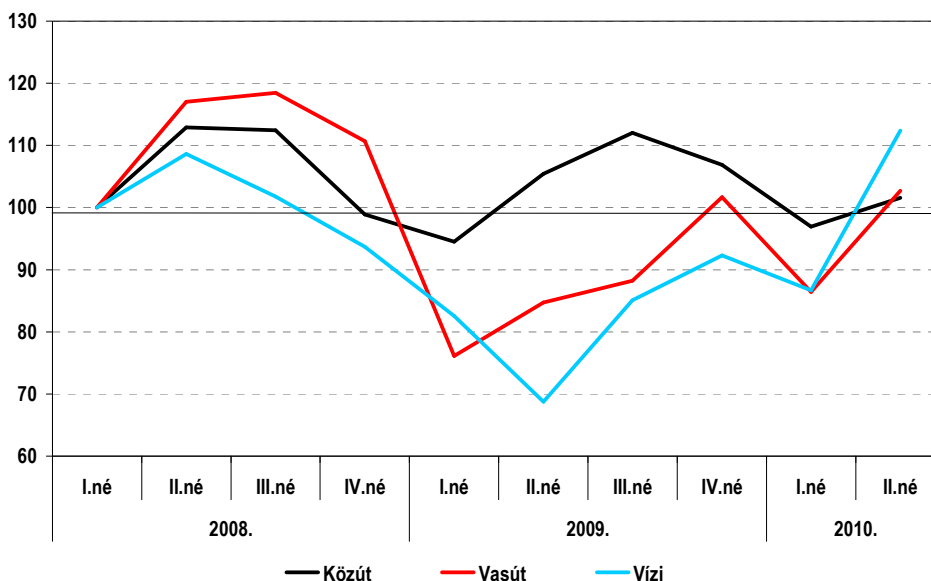
importban, 62-65% körül mozgott az importárúk tömege, illetve 51-57% körül az árutonna-kilométer alapján.

Az USA-ban 2007 nyarán kitört **pénzügyi válság** 2008 második félévében kezdett begyűrűzni a reálszférába, hatásai 2009-ben bontakoztak ki teljes súllyal, recessziót okozva a fejlett országokban. **A recesszió jobban érintette a vasúti áruszállítást, mint a közúti**, mivel a jellemzően vasúton szállító iparágak az átlagosnál nagyobb mértékben estek vissza. Magyarországon árutonna-kilométerben **2009-ben** az előbbi **21,6%-kal esett vissza**, míg az utóbbi mindössze 1,3%-kal. A nemzetközi áruszállításban a vasút 25%-os csökkentést szenvedett el, míg a közúti áruszállítás teljesítménye valamelyest nőtt a válság ellenére, de csökkent tonnában, azaz a szállított áruk tömegét tekintve. A nagy visszaesés oka az, hogy Magyarország ipari termelésében és áruexportjában jelentős az **acél- és járműipar** aránya, ezen iparágakban pedig **különösen erőteljes volt a termelés és a megrendelések visszaesése** a fő exportpiacokon, ezeket az árukat pedig **tipikusan a vasút fuvarozza**. Ugyancsak jelentős volt a visszaesés a szintén fuvarigényes **vegyiparban**. A közúti szállítás kedvezőbb teljesítményében vélelmezhetően az is szerepet játszott, hogy a vasúti fuvarozás egy részét közútra terelték.

II.2. ÁRUFUVAROZÁS 2010-BEN ÉS 2011-BEN

2010 első félévében az áruszállítás árutonna-kilométerben mért **teljesítménye 5%-kal nőtt**, a szállított áruk tömege viszont 7%-kal csökkent az előző év azonos időszakához képest. Ezen belül a nemzetközi áruszállítás teljesítménye 9%-kal, volumene 14%-kal nőtt. A szállítási módok közül **a legjelentősebb mértékben a belvízi (32%-kal) és a vasúti (20%-kal) áruszállítás teljesítménye nőtt** az első félévben (ez utóbbinál a jellemzően nagyobb távolságú nemzetközi szállításoknak köszönhetően), azonban az alágazatok közül még így egyedül a vízi szállítás tudta csak elérni a válság előtti szintet. Az összteljesítmény több mint kétharmadát adó **közúti áruszállítás teljesítménye az első hat hónapban lényegében stagnált**.

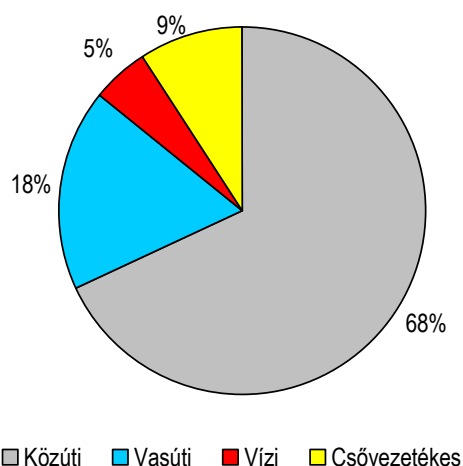
Szállítási módok teljesítményének alakulása
(bázis 2008. első negyedév = 100)



Forrás: KSH

Az év során az áruszállítás nemzetközi pozíciói tovább erősödhetnek a Nyugat-Európában a hazainál erőteljesebben növekedő szállítási igények miatt. Már érzékelhető **kapacitáshiány** van a **közúti fuvarozási piacon**, mivel a válság a csődbe ment cégek és a bankoknak visszaadott lízingelt kamionok révén mérsékelte a kínálatot. A fuvardíjakban kisebb emelkedés várható. A piacon nagyon sok kis és kevésbé tőkeerős közúti fuvarozó van, akiknek a lehetőségeit a válság jelentősen korlátozta, emiatt további csődök várhatók. A gazdasági válság hatásaként a közúti fuvarozási piacon egyértelmű **koncentráció** zajlik, ami új versenyhelyzetet teremt.

A szállítási módok megoszlása az áruszállítási teljesítmények nagysága szerint 2010 II. negyedévében



Forrás: KSH

Bár az utóbbi években a **közúti áruszállítás** teljesítménye kedvezőbben alakult, mint a vasútié, a gazdasági válság jelentős átrendeződést indított el a közúti áruszállításban is. Magyarországon a fuvarozók nemzetközi teljesítménye az áruk mennyisége és az árukilométer tekintetében számottevően csökkent, **a magyar tehergépjárművek üres nemzetközi futása nőtt. A fuvarszközök kínálata és a fuvarkereslet közötti különbség nagymértékben emelkedett.** Ennek következtében romlott a vállalkozások jövedelmezősége, továbbra is jelentős a **csődveszély** – főleg a **kisebb vállalkozások esetében** (mintegy 20 ezer ilyen cég van). A kieső hazai kínálati kapacitások helyébe a válság miatt egy ideig valószínűleg nem lép semmi, majd a válságból való kilábalás nyomán megélnékül keresletet először várhatóan a **tőkeerős hazai és külföldi közúti fuvarcégek** kapacitásai fogják kielégíteni.

Ami a hosszabb távú gazdasági folyamatokat illeti, a gazdasági válság lecsengésével, aminek időpontja a görög szuverén adósságválság fényében egyáltalán nem egyértelmű, **középtávon valószínűtlen a korábbi gazdasági növekedési trendekhez való visszatérés.** Világméretben, különösen pedig az EU-tagországokban a GDP lassabban fog bővülni, mint a válság előtti években. A GDP-dinamika és a szállítás közötti erős pozitív korreláció miatt az áruszállítás iránti kereslet növekedési üteme is lassul, azaz **a gazdaság szállítási intenzitása mérséklődik.** Ennek legfőbb oka világgazdaságban várható szerkezeti átrendeződés, azon belül a járműipar nemzetgazdasági súlyának általános csökkenése. Ezért számottevő szállítási kapacitásokat kell leépíteni. Ugyanakkor

Magyarországon a tevékenység-kihelyezés miatt bővíthet a szállítási igényesség (új gépipari beruházások, esetleg új acélművek megjelenése miatt).

A **kapacitásleépítés** egy része a válság hatására spontán módon lezajlott, illetve jelenleg is zajlik, méghozzá elsősorban a kisebb szervezetek csődjei révén a közúti áruszállításban, illetve a kevéssé tőkeerős új magán vasúttársaság(ok) megszűnésével és racionalizálásokkal a vasúti áru fuvarozásban. A kapacitáscsökkentés azonban lényegesen kisebb mértékű lesz a vasúti áruszállításban, mint a közútiban.

Az Európai Unió „Eurovignette” irányelve és a magyar kormány Új Széchenyi Terv Programja szerint egyaránt **tartós törekvés** a fuvarozókkal a teljes (externális) költség megfizettetése, és ezáltal **az áru forgalom mind nagyobb részének áttérítése közútról vasútra**. Az áttérítés egyik perspektivikus szegmense a kombinált szállítás. Az elvek rögzítésénél több azonban eddig hazánkban sem történt.

Ami a **logisztikai szolgáltatásokat** illeti, az alágazatban mára csak alig tucatnyi többségi magyar állami tulajdonú vállalat maradt. A legnagyobb magyar tulajdonú vállalkozás(csoport)ok (Magyar Posta Zrt., Waberer's, MASPED csoport) egyelőre árbevételükben és méretükben elmaradnak európai versenytársaiktól. A hazai piacon külföldi logisztikai szolgáltatók is jelen vannak, például osztrák (Hödlmayr, Lagermax, Gebrüder Weiss), német (DPWN, DB-Schenker, Logwin, Dachser), holland (TNT, Vos), francia (Geodis, Giraud), olasz (Catone, Prioglio), amerikai (Expeditors, UPS), brit (Wincanton, Eurogate) és svájci (Kühne-Nagel) vállalkozás(csoport)ok.

A logisztikára viszonylag kevés nem mikro-, vagy makro jellegű összehasonlító mutató létezik. Ezek egyike a Világbank által kidolgozott, számos dimenzió (pl. közlekedési infrastruktúra, vám, szállítási költségek) alapján **a logisztikai versenyképességet mérő Logistics Performance Index (LPI)**.⁴ Ebben a rangsorban **Magyarország 2007-ben a 35. helyen állt** és egyetlen közép- és kelet-európai tagállam sem előzte meg, **2010-ben viszont az e területen bekövetkezett versenyképesség-romlás miatt az 52. helyre csúszott vissza**, az új EU-tagállamok közül pedig a Cseh Köztársaság, Lengyelország, a Szlovák Köztársaság, Észtország és Litvánia egyaránt megelőzte.

A globális gazdasági válság különösen súlyosan érintette a logisztikai ágazatot. Becslések szerint a magyar GDP 6,3%-os csökkenése 2009-ben a hazai logisztikai teljesítmény 8-10%-os visszaesésével párosult.⁵ A piaci szereplők a válságra először **a fuvarozási-szállítványozási-logisztikai díjak mérséklésével** reagáltak. Ez rövid távon kedvező a megrendelőknek, **hosszabb távon viszont a nagy és tőkeerős szolgáltatók piaci részesedésének gyarapodását eredményezi**. Az említetteken túlmenően a 2009. február elsejével életbe lépett 9/11 Commission Screening Act, a **károsanyag-kibocsátásra vonatkozó rendelkezések** és a közút használatarányos útdíja bevezetésének elhalasztása **átrendezi a szállítványozási piacot**. Ilyen körülmények között előtérbe kerülnek a **költségcsökkentő és hatékonyság-növelő megoldások** (hatékonyabb fuvartervezés, szolgáltatók közötti összefogás stb.).

⁴<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTTRANSPORT/EXTTLF/0,,contentMDK:21514122~menuPK:3875957~pagePK:210058~piPK:210062~theSitePK:515434,00.html>

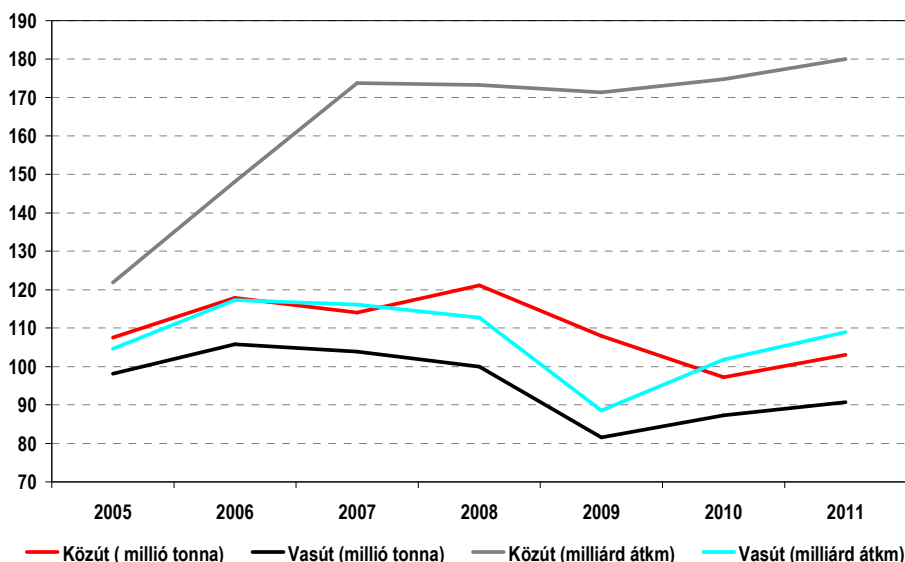
⁵ Ugyanott.

Például a hangvezérelt árumozgatás gyorsabb és pontosabb árukiszedést tesz lehetővé a betanulási idő lerövidítése mellett, de felértékelődik a jelentősége a mobil számítógépes megoldásoknak is. A válság kirobbanásával együtt érezhetően megugrott az érdeklődés a fél és a teljesen automatizált megoldások iránt. Ezek beruházás-igényesek, de 5-7 éven belül megtérülhetnek a munkaerőköltségek megtakarításából. Ez kedvező esetben ellensúlyozhatja a hagyományos rendszerek piacán várható kiesést.⁶

A **logisztikai szolgáltató központok** esetében annyiban árnyaltabb a kép, hogy komplex rendszert működtetnek (raktár, kombiterminál, vám, szállítmányozás, csomagolás, komissiózás stb.). A forgalom visszaesése nem azonos mértékben jelentkezik az egyes egységekben, összességében pedig ezeket valamivel **kisebb mértékben sújtja a globális gazdasági válság**. A **tőkeerős fuvarozó és szállítmányozó cégek** szolgáltatásaik (további) bővítése révén **új, vagy egyre inkább meghatározó szereplőként** jelenhetnek meg a logisztikai piacon, ami további növekedést eredményezhet.

2010-ben az éves átlagban stagnáló szállítási igényes iparágak miatt **az áruszállítás** árutonna-kilométerben mért **teljesítménye** előreláthatólag **mintegy 5%-kal nő**. Tovább erősödik a piaci verseny, a megrendelők részéről egyre inkább elvárás lesz a magas minőségű és komplex szolgáltatás. A vasúti áruszállításban egyes kisebb társaságok fokozatosan piacot szerezhetnek a korábban egyeduralmú MÁV Cargo utódjától jól szervezett irányvonataik révén. Általánosságban az árufuvarozó vállalatok a válság hatására az eszközbeszerzés helyett túlnyomó részt a **piacszerzésre**, azon belül is a nemzetközi piacokra fognak koncentrálni.

A szállított mennyiség és az áruszállítás teljesítményének százalékos alakulása a közúti és vasúti áruszállításban (2005. év = 100)



Forrás: KSH, 2010-től: GKI

⁶ A logisztikai piacnak is betesz a válság. Mi lehet a kiút? Menedzsment Fórum, 2009. február 24. http://www.mfor.hu/cikkek/A_logisztikai_piacnak_is_betesz_a_valsg_mi_lehet_a_kiut_.html

2011-ben az áruszállítás teljesítménye tovább fog **növekedni** a szállításigényes iparágak kibocsátásának emelkedése révén. A közúti áruszállításban tovább folytatódik a piaci koncentráció és közben javul a közepes és nagy fuvarozó cégek jövedelmezősége. A vasúti áruszállításban várhatóan mérséklődik a piacvezető vasúttársaság piaci részesedésének csökkenése a hatékonyabb és rugalmasabb szervezeti megoldások révén. A vízi áruszállításban további kisebb növekedés prognosztizálható.

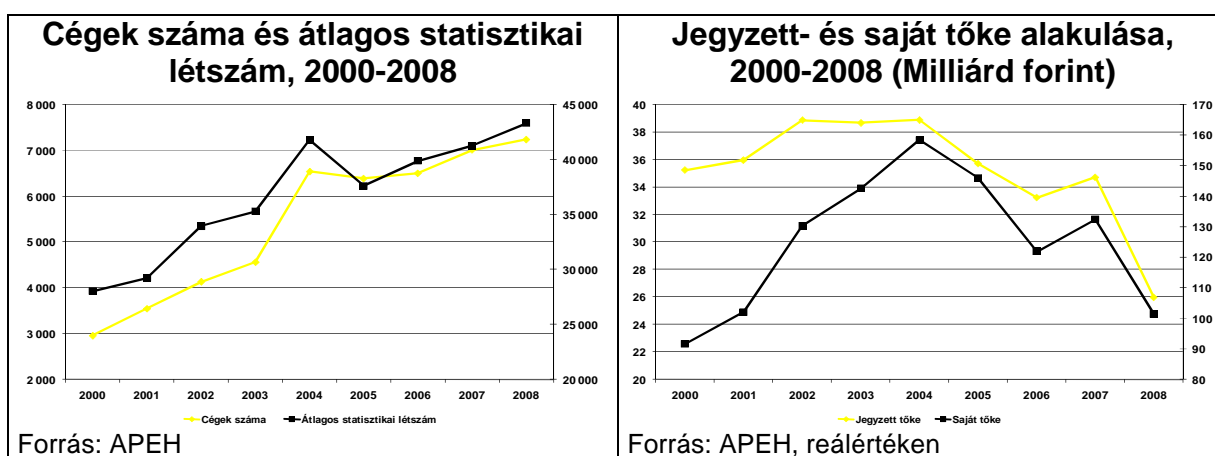
III. SZÁLLÍTÁSI PIAC MÉRLEGELEMZÉSE

III.1. KÖZÚTI FUVAROZÁS

Az elemzés a kettős könyvvitelt végző vállalkozások adatai alapján készült a „Közúti teherszállítás” szakágazatról. Ebbe a szakágazatba tartozik többek között a konténerszállítás; a fagyasztott áru szállítása. A mérlegekből és eredménykimutatásokból kigyűjtött pénzügyi mutatók reáláron (2000-es bázison, az ipari termelői árindex-szel diszkontálva) kerültek ábrázolásra. A nominális adatok a függelékben találhatóak. Mivel a KSH 2008-tól megváltoztatta a TEÁOR besorolásokat, ezért az APEH által megadott, a régi TEÁOR számoknak megfelelően állítottuk elő a 2008-as adatokat, amelyek a korábbi évekkel teljes mértékben összehasonlíthatók.

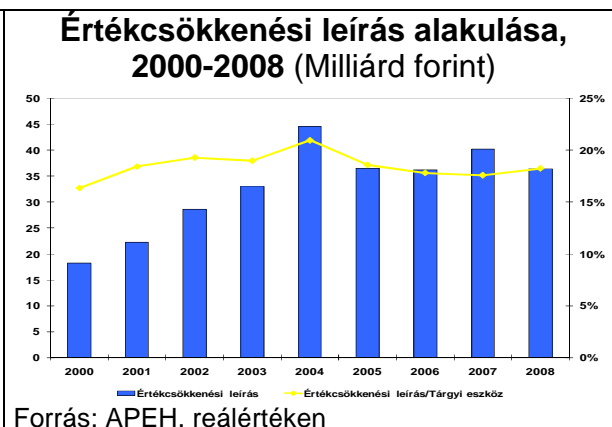
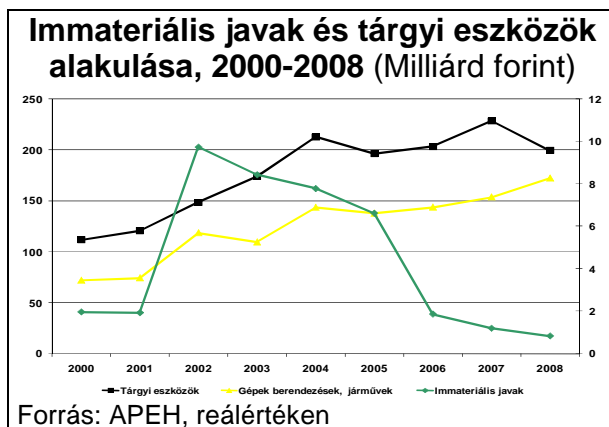
Általános jellemzők

2008-ban a cégek száma 7243, az átlagos **statisztikai létszám** pedig 43335 fő volt az ágazatban. A közúti teherszállítás figyelemre méltó növekedést mutatott a megfigyelt időszakban. Az ágazatban működő **cégek száma** csaknem két és félszeresére emelkedett. Ennél jóval mérsékeltebben (54,5%-kal) nőtt az ágazatban foglalkoztatottak száma. **2000 és 2008 között az egy cégre jutó létszám 10 főről 6-ra csökkent**, ami az mutatja, hogy a kisebb létszámú cégek megjelenése volt a döntő folyamat az utóbbi években.



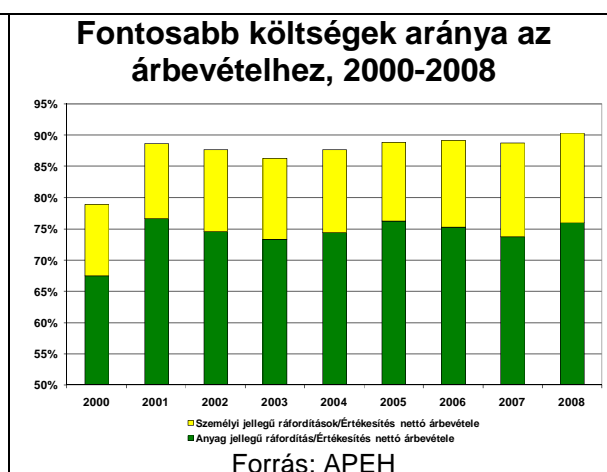
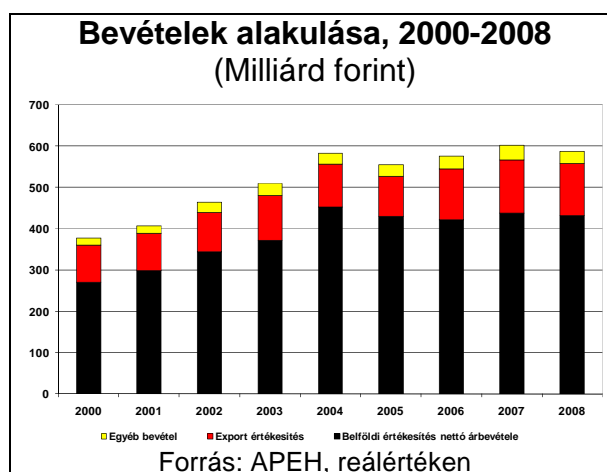
2008-ban az ágazati **saját tőke** 130,2, a **jegyzett tőke** 33,3 milliárd forintot tett ki. A vizsgált időszak alatt az ágazatban 42%-kal nőtt a saját tőke értéke nominálisan, míg a 2000-es évet bázisul véve 10,6%-os volt a saját tőke reálnövekedése a szakágazatban. Az **egy cégre jutó saját tőke** 18, az **egy cégre jutó jegyzett tőke** 4,6 millió forint volt 2008-ban. Az egy cégre jutó saját tőke nominálisan 42%-kal, reálértéken számolva 54,8%-kal csökkent. 2000 és 2008 között az ágazat jegyzett tőkéje nominálisan 5,4%-kal, az időszak eleji bázishoz képest pedig 26,3%-kal csökkent. Az egy cégre jutó jegyzett tőke kevesebb, mint a fele volt 2008-ban az időszak eleji értéknek nominálisan, míg reálértéken számolva 69,9%-kal csökkent. Mindez azt mutatja, hogy **az ágazatban a kisebb jegyzett- és saját tőkés vállalatok aránya megnőtt**, különösen 2005-2006-ban, az EU csatlakozás következtében.

A szakágazatban az **immateriális javak** értéke 1, a **tárgyi eszközöké** 255,9 (ezen belül a gépek berendezések, járművek értéke 221) milliárd forint volt 2008-ban. A befektetett pénzből elsősorban a járműparkot növelték: míg a tárgyi eszközök állománya nominálisan 128,9%-kal, a **gépek, berendezések, járművek értéke 206,5%-kal nőtt a vizsgált nyolc év alatt**. Az élénk beruházási tevékenység miatt megnőtt az elszámolt **értékcsökkenési leírás** súlya is. 2008-ban 46,7 milliárd forint volt az ágazat értékcsökkenési leírása. Az értékcsökkenési leírás aránya a tárgyi eszközökhöz viszonyítva folyamatosan nőtt, ami azt jelenti, hogy **gyorsult a gépek, berendezések, járművek cseréje**.



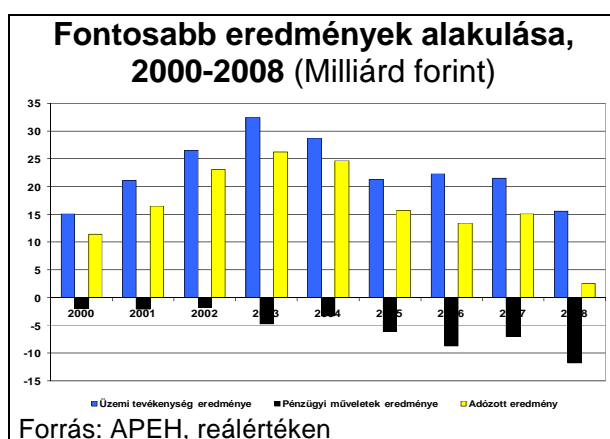
Teljesítmények alakulása

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele** 553,8, a **külföldi értékesítésé** 162,3, míg az **egyéb bevétel** 37,3 milliárd forint volt ágazati szinten. A közúti teherszállítás árbevétele közel kétszeresére nőtt nyolc év alatt, ezen belül a belföldről származó bevétel valamivel gyorsabban emelkedett, mint a külpiazi. Az exporthányad 18-25% körül ingadozott. Az értékesítés nettó árbevétele 716,1 milliárd forint volt az időszak végén, ez egy cégre jutóan 98,9 millió forintot jelentett. **Jelentős hatékonyság növekedést** jelent, hogy míg 2000-ben 12,9 millió forint árbevétel jutott egy alkalmazottra, addig 2008-ban 16,5 millió forint volt az **egy főre jutó árbevétel**. Reálértéken számolva javulást nem lehet megfigyelni. Az egy cégre jutó árbevétel reálértéken 36,7%-kal esett vissza a megfigyelt időszak alatt, ami a már említett piaci szereplők számának növekedésével, és a „kisebb” vállalkozások térnyerésével magyarázható.



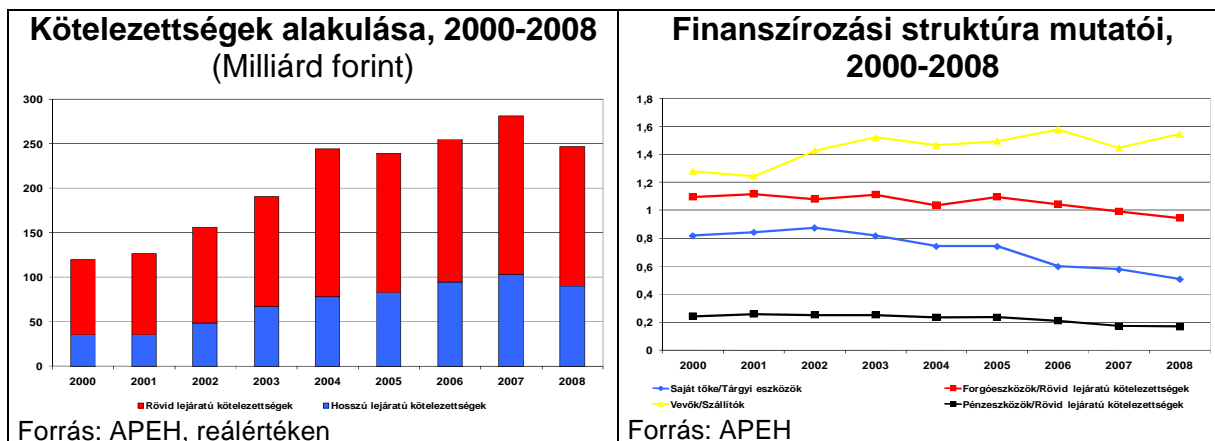
A **költségeken** belül a legnagyobb jelentősége az anyagjellegűeknek volt a vizsgált szakágazatban. 2008-ban az **anyag jellegű ráfordítások** összege 544,3 milliárd forint volt. A másik jelentős tétel a **személyi jellegű ráfordítás**, mely az időszak végén 102,9 milliárd forintot tett ki ágazati szinten. Míg a megfigyelt időszak első évében ezen két költség aránya az árbevételhez képest majd' 80% volt, addig 2001 és 2008 között 85-95% körül mozgott. Reálértéken számolva az egy cégre jutó anyag jellegű ráfordítás 28,7%-kal, az egy cégre jutó személyi jellegű ráfordítás 20,8%-kal esett vissza a nyolc év alatt. **A 2000-es értékhez képest az egy főre jutó anyag jellegű ráfordítás 12,8%-kal, az egy főre jutó személyi jellegű ráfordítás 25,4%-kal nőtt reálértéken nézve.** A fentiek a cégek számának az átlagos statisztikai létszámnál nagyobb arányú növekedésével, és a verseny erősödésével magyarázhatók.

A költségek a bevételeknél valamivel lassabban nőttek, így **az üzemi eredmény 31,8%-kal nőtt a megfigyelt időszak alatt** (19,9 milliárd forint volt a vizsgált időszak végén). A **pénzügyi műveletek eredménye** minden évben csökkentette a szakágazati nyereséget, 2008-ban 15,1 milliárd forinttal (ez a szakágazat egyik sajátosságának, nevezetesen a nagyarányú géplízingnek a következménye). Összességében a szakágazat adózott eredménye a vizsgált nyolc év alatt 70,9%-kal csökkent, 2008-ban 3,3 milliárd forint volt.

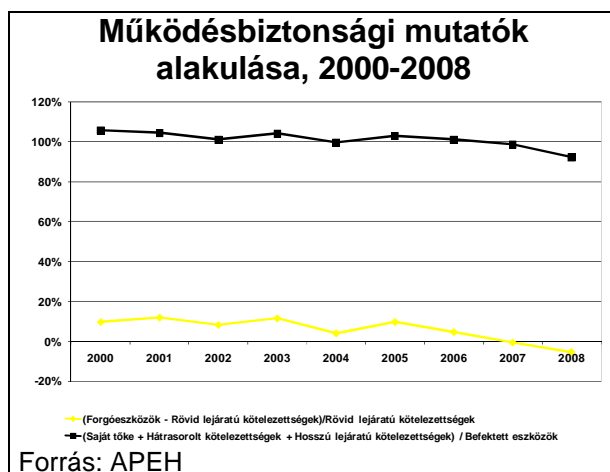


Pénzügyi helyzet

A vizsgált szakágazatban az idegen forrásokon belül a **rövid lejáratú tartozások** súlya volt a meghatározó. 2008-ban összesen 201,2 milliárd forint volt a rövid lejáratú kötelezettségek volumene, és 115,8 milliárd forint hosszú lejáratú kötelezettsége is volt az ágazatnak. Az egy cégre jutó rövid lejáratú kötelezettségek 23,6%-kal csökkentek reálértéken nézve a nyolc év alatt. **Az egy cégre jutó hosszú lejáratú kötelezettségek viszont 3,5%-kal nőttek 2000-es bázison számolva.**

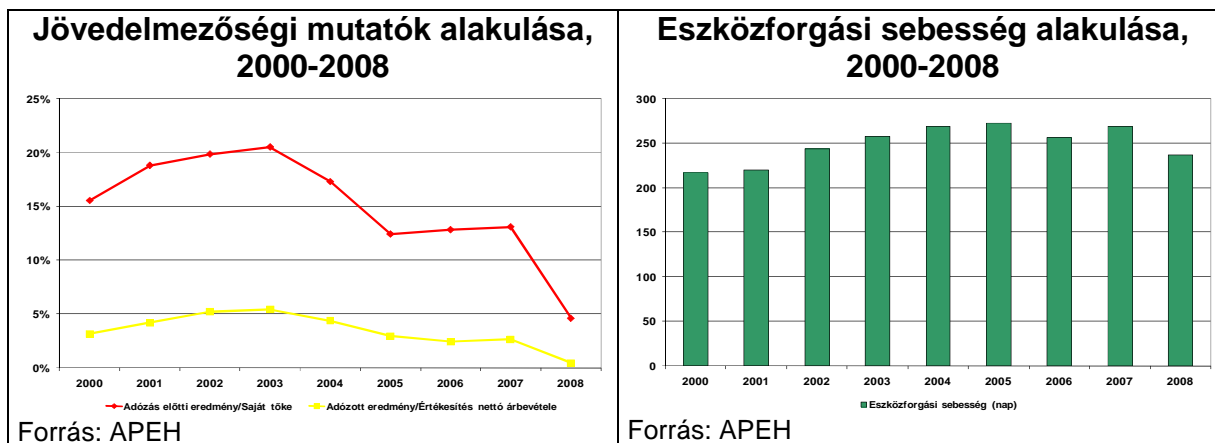


A szakágazati saját tőke tartósan nem fedezi a tárgyi eszközöket és a vizsgált időszak utolsó éveiben **romló tendenciát mutat a saját tőke/tárgyi eszköz arány**. A forgóeszközök állománya 2000 óta (a 2007-es és a 2008-as évet leszámítva) meghaladja a rövid lejáratú kötelezettségeket. A szakágazat cégei kiszolgáltatott helyzetben vannak a piacon, mivel a vevőkövetelések állománya tartósan nagyobb, mint a szállítói tartozásoké. 2005 óta a likviditást mutató pénzeszközök/rövid lejáratú kötelezettségek arányában csökkenés figyelhető meg, s az ágazat működésének pénzügyi biztonsága is folyamatosan romlik.



Jövedelmezőség és hatékonyság

A közúti teherszállítás jövedelmezősége 2003 óta (kis töréssel) folyamatosan romlott, ez az EU csatlakozás miatti versenyintenzitás növekedésnek, valamint az energiaárak emelkedésének tudható be.



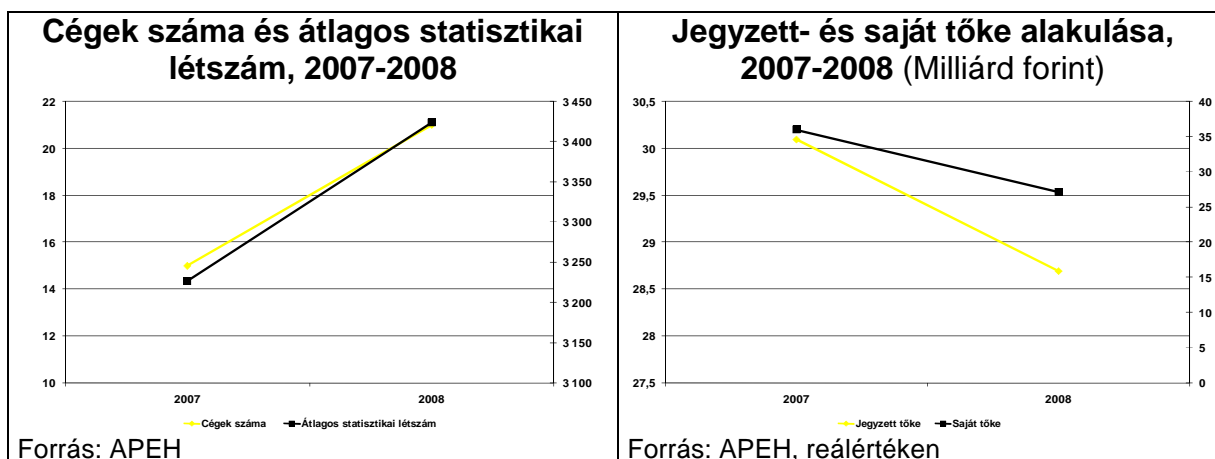
A közúti fuvarozás viszonylag mozgékony szakágazat, a teljes eszközpark értéke 275 napon belül megtérül a forgalomból.

III.2. VASÚTI FUVARÓZÁS

Az elemzés a kettős könyvvitelt végző vállalkozások adatai alapján készült a „Vasúti szállítás” szakágazatról. Ebbe a szakágazatba tartozik a helyközi vasúti személyszállítás, valamint az áru, rakomány helyközi, külvárosi és városi vonatokkal történő szállítása. A szakágazat elemzésekor kiszűrtük a MÁV-START Zrt.-re és a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt.-re vonatkozó adatokat. A mérlegekből és eredménykimutatásokból kigyűjtött pénzügyi mutatók reáláron (2007-es bázison, az ipari termelői árindex-szel diszkontálva) kerültek ábrázolásra. A nominális adatok a függelékben találhatóak. Mivel a KSH 2008-tól megváltoztatta a TEÁOR besorolásokat, ezért az APEH által megadott régi TEÁOR számoknak megfelelően állítottuk elő a 2008-as adatokat, amelyek így a 2007-es évvel mértékben összehasonlíthatók. A 2007 előtti időszakban a MÁV egységes szervezetként jelent meg a statisztikákban, így az áruszállítási tevékenység is szerepelt az adatok között, ami így nem valós összehasonlítást eredményezett volna, ezért ezeket az éveket kihagytuk az elemzésből.

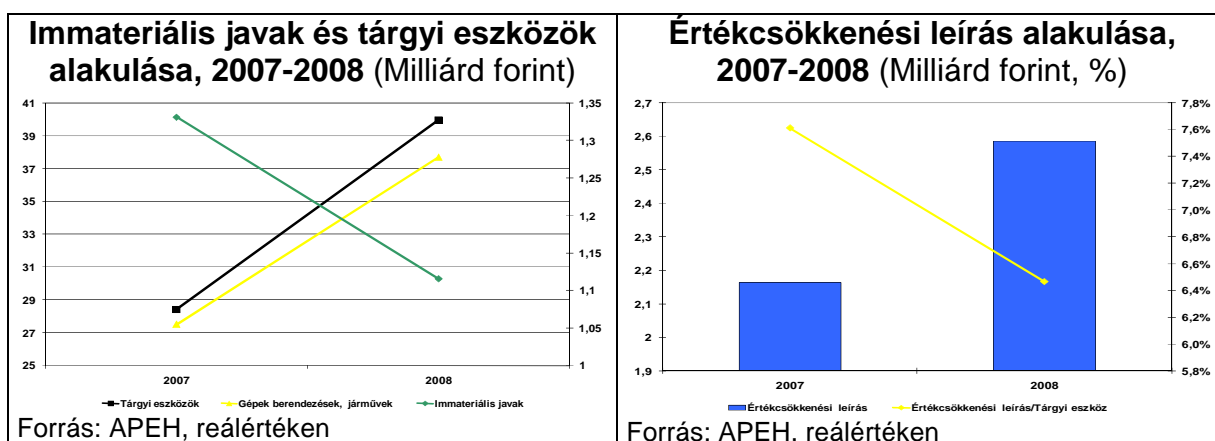
Általános jellemzők

2008-ban a **cégek száma** 21, az átlagos **statisztikai létszám** pedig 3424 fő volt az ágazatban. A vizsgált időszak alatt az ágazatban működő **cégek száma** 40%-kal, a **foglalkoztatottak száma** 6,1%-kal nőtt. Így **2007 és 2008 között az egy cégre jutó létszám 216 főről 164-re csökkent.**



2008-ban az ágazati **saját tőke** 28,6, a jegyzett tőke 30,2 milliárd forintot tett ki. A vizsgált időszak alatt az ágazatban 20,6%-kal csökkent a saját tőke értéke nominálisan, míg a 2007-es évet bázisul véve 24,6%-kal csökkent a **saját tőke**. Az egy cégre jutó saját tőke 1,36, az egy cégre jutó jegyzett tőke 1,44 milliárd forint volt 2008-ban. **Az egy cégre jutó saját tőke** nominálisan 43,3%-kal, **reálértéken** számolva **46,1%-kal csökkent**. 2007 és 2008 között az ágazat jegyzett tőkéje nominálisan 0,4%-kal nőtt, míg az időszak eleji bázishoz képest reálértéken 4,7%-kal csökkent. Az egy cégre jutó jegyzett tőke 28,3%-kal volt kevesebb 2008-ban, mint egy évvel korábban nominálisan, reálértéken számolva pedig 31,9%-kal csökkent. Ez a változás azt jelenti, hogy **az ágazatban egyre kisebb méretűek a vállalkozások**.

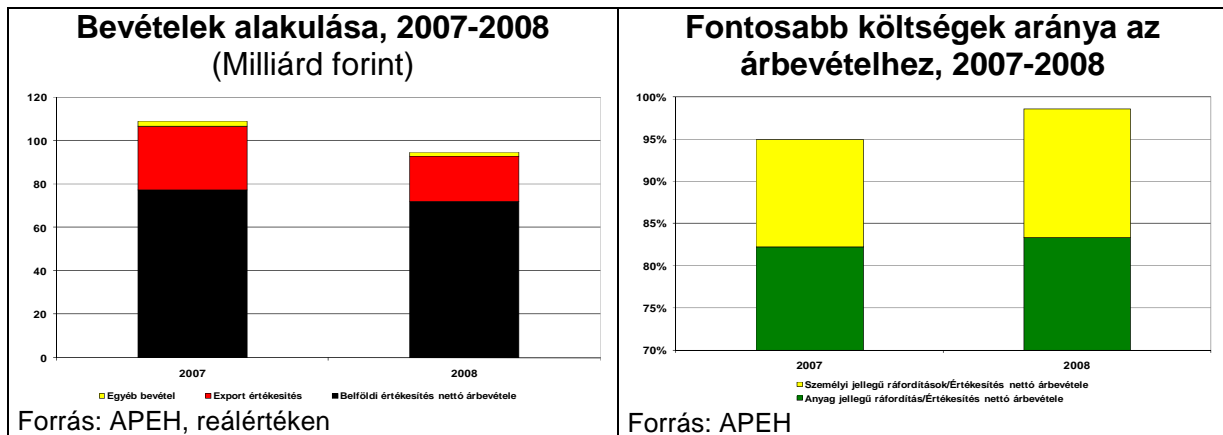
A szakágazatban az **immateriális javak** értéke 1,2 milliárd forint volt 2008-ban. **A tárgyi eszközök állománya nominálisan 48,1, a gépek, berendezések, járművek értéke 44,3%-kal nőtt, az immateriális javak értéke 11,8%-kal csökkent**. 2008-ban az ágazat **tárgyi eszközei** összesen 42,1 milliárd forintot tettek ki, ebből a gépek berendezések, járművek 39,7 milliárd forintos tétel volt. Az elszámolt értékcsökkenési leírás súlya a tárgyi eszközökön belül 6-8% között ingadozott. 2008-ban 2,7 milliárd forint volt az ágazat **értékcsökkenési leírása**.



Teljesítmények alakulása

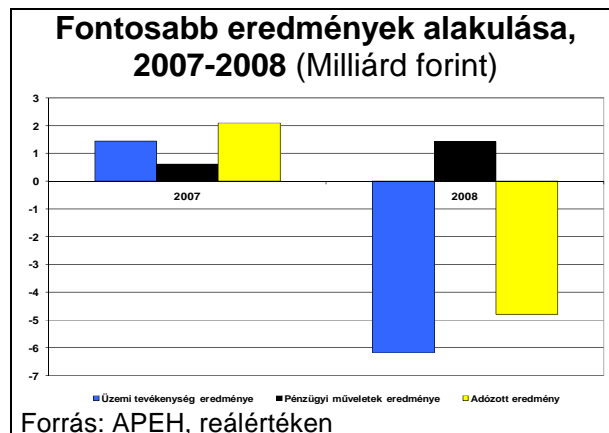
2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele** 75,9, a **külföldi értékesítésé** 22,1, míg az **egyéb bevétel** 1,8 milliárd forint volt ágazati szinten. A vasúti szállítás árbevétele 8,2%-kal csökkent egy év alatt, ezen belül a belföldről származó bevétel

1,9%-kal, a külpiaci pedig 24,6%-kal lett kisebb. **Az exporthányad a vizsgált időszak során 28%-ról 23%-ra esett vissza.** Volumenét tekintve az értékesítés nettó árbevétele 98 milliárd forint volt az időszak végén, ez **egy cégre jutóan 4,7 milliárd forintot** jelentett. **Mérsékelt hatékonyság csökkenést** jelent, hogy míg 2007-ben 33,1 millió forint árbevétel jutott egy alkalmazottra, addig 2008-ban 28,6 millió forint volt az **egy főre jutó árbevétel.** Reálértéken számolva **17,8%-os javulást** lehet megfigyelni. Az egy cégre jutó árbevétel reálértéken jelentősen (37,7%-kal) csökkent a megfigyelt két év alatt.



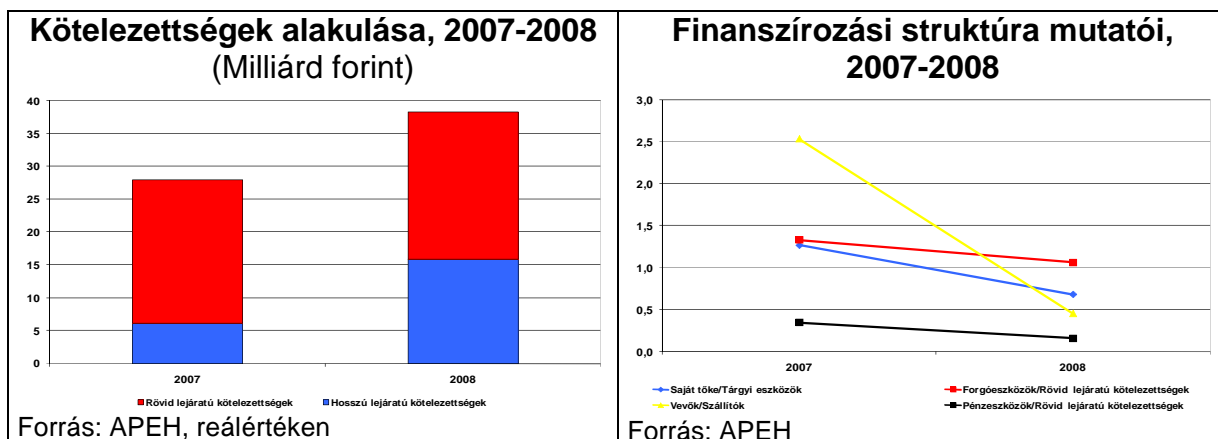
A **költségeken** belül a legnagyobb jelentősége az anyagjellegűeknek volt a vizsgált szakágazatban. 2008-ban az **anyag jellegű ráfordítások** összege 81,7 milliárd forint volt. A másik jelentős tétel a **személyi jellegű ráfordítás**, mely az időszak végén 14,9 milliárd forintot tett ki ágazati szinten. Reálértéken számolva az egy cégre jutó anyag jellegű ráfordítás 36,8%-kal, az egy cégre jutó személyi jellegű ráfordítás 25,7%-kal csökkent két év alatt. **Az egy főre jutó anyag jellegű ráfordítás 16,6%-kal, az egy főre jutó személyi jellegű ráfordítás pedig 2%-kal csökkent reálértéken nézve.**

A költségek 2008-ban meghaladták a bevételeket, így **az üzemi eredmény negatívba fordult át.** A **penzügyi műveletek eredménye** minden évben növelte a szakágazati nyereséget. 2008-ban az ágazat adózott eredménye 1,5 milliárd forint volt. Összességében a **szakágazat adózott eredménye 2008-ban negatív (-5 milliárd forint) volt.**



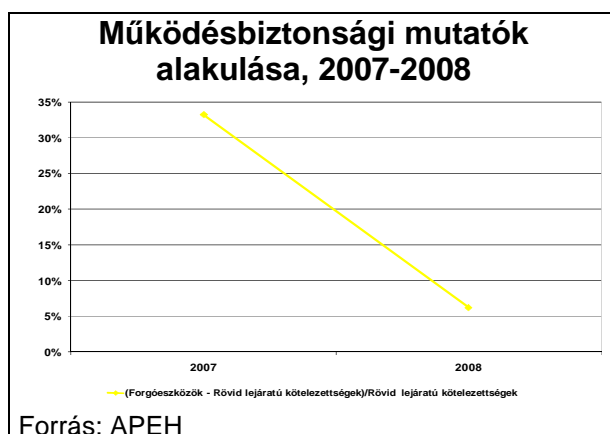
Pénzügyi helyzet

A vizsgált szakágazatban az idegen forrásokon belül a **rövid lejáratú tartozások** súlya volt a meghatározó. 2008-ban összesen 23,5 milliárd forint volt a rövid lejáratú kötelezettségek volumene (7,9%-kal több mint 2007-ben), és 16,8 milliárd forint (171,4%-kal több mint az előző évben) hosszú lejáratú kötelezettsége is volt az ágazatnak. Az egy cégre jutó rövid lejáratú kötelezettségek 26,8%-kal csökkentek, az **egy cégre jutó hosszú lejáratú kötelezettségek pedig 84,1%-kal nőttek** reálértéken nézve két év alatt.



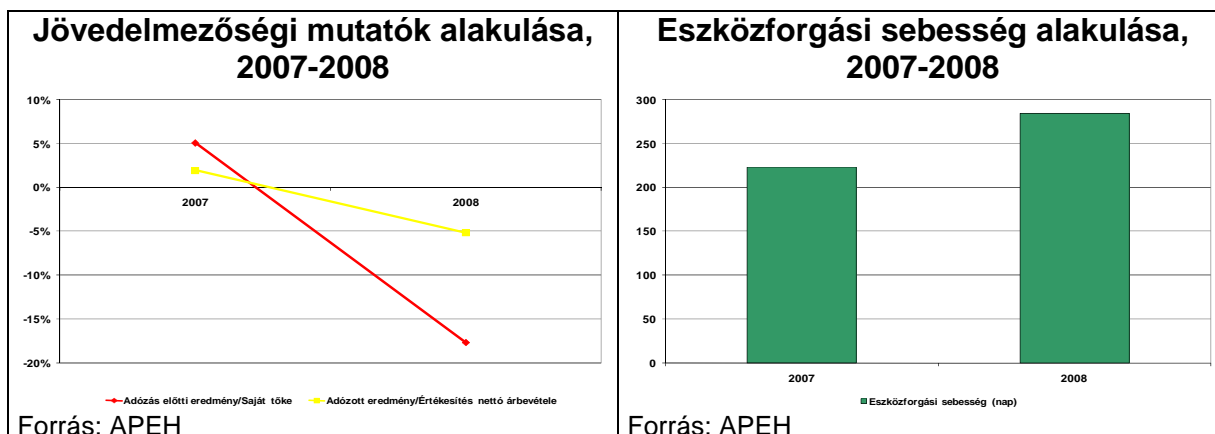
A szakágazati saját tőke 2007-ben még fedezte a tárgyi eszközöket, 2008-ban azonban 68%-ra csökkent a saját tőke/tárgyi eszközök aránya. A forgóeszközök állománya 2007-2008-ban meghaladta a rövid lejáratú kötelezettségeket. A vevők/szállítók arány kimagasló romlást mutatott a két év alatt, mivel 254%-ról 45%-ra zuhant. A likviditást mutató pénzeszközök/rövid lejáratú kötelezettségek aránya 35%-ról 16%-ra esett.

A működésbiztonsági mutató aggasztóan visszaesett 2008-ra. Míg 2007-ben 33% volt, addig egy évvel később már csupán 6%.



Jövedelmezőség és hatékonyság

A vasúti szállítási jövedelmezősége a vizsgált időszak alatt jelentősen romlott. Mind az adózás előtti eredmény/saját tőke, mind az adózott eredmény/értékesítés nettó árbevétele negatívba fordult át 2008-ra.



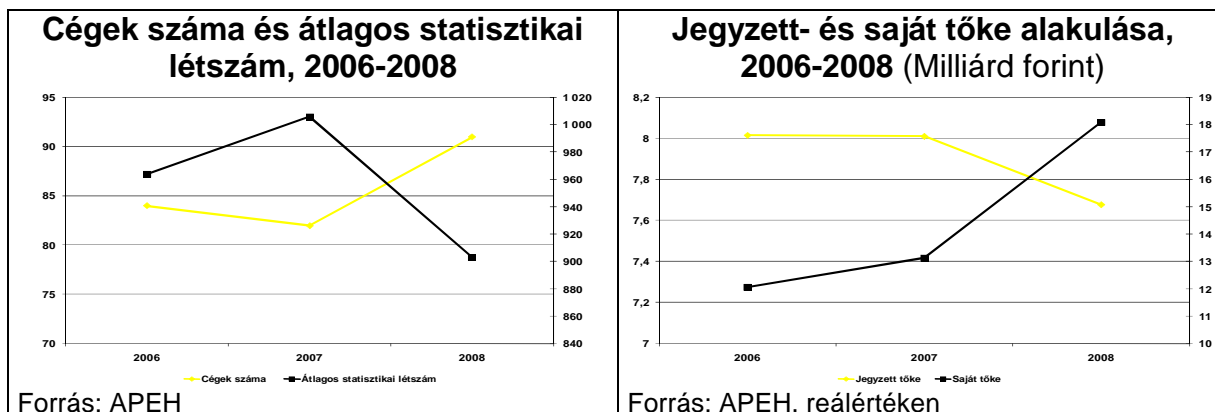
A vasúti szállítási mozgékony szakágazatnak tekinthető, hiszen a teljes eszközpark értéke 285 napon belül megtérül a forgalomból.

III.3. BELVÍZI FUVAROZÁS

Az elemzés a kettős könyvvitelt végző vállalkozások adatai alapján készült a „Belvízi szállítás” szakágazatról. Ebbe a szakágazatba tartozik az utasok vagy áruk folyón, csatornán, tavon és egyéb belvízi úton történő szállítása, valamint a sétahajó belvízen történt bérbeadása legénységgel együtt. A szakágazat elemzésekor kiszűrtük a Mahart Passnave Személyhajózási Kft.-re vonatkozó adatokat. A mérlegekből és eredménykimutatásokból kigyűjtött pénzügyi mutatók reáláron (2006-os bázison, az ipari termelői árindex-szel diszkontálva) kerültek ábrázolásra. A nominális adatok a függelékben találhatóak. Mivel a KSH 2008-tól megváltoztatta a TEÁOR besorolásokat, ezért az APEH által megadott régi TEÁOR számoknak megfelelően állítottuk elő a 2008-as adatokat, amelyek így a korábbi évekkal teljes mértékben összehasonlíthatók.

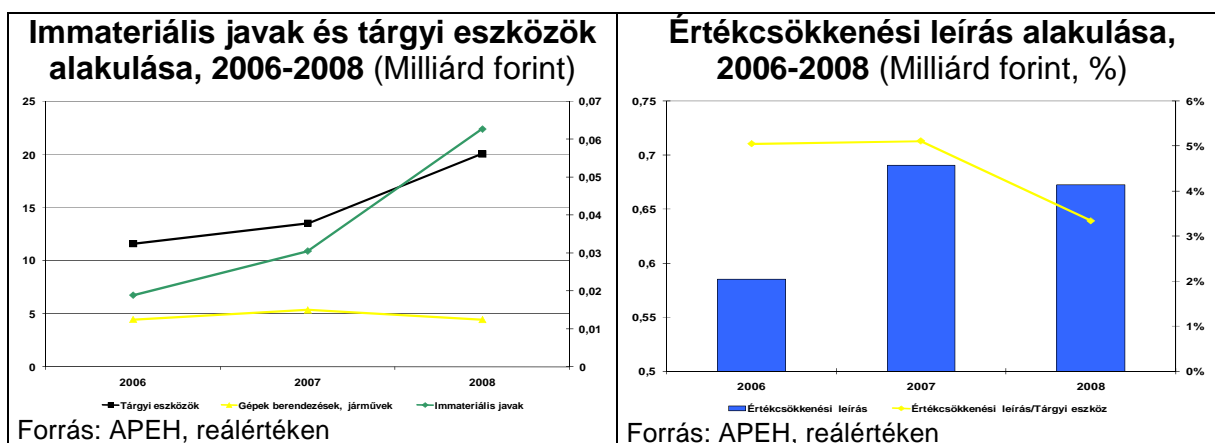
Általános jellemzők

2008-ban a **cégek száma** 91, az átlagos **statisztikai létszám** pedig 903 fő volt az ágazatban. A belvízi szállítás ágazatban működő **cégek száma** 8%-kal nőtt, míg a **foglalkoztatottak száma** 6%-kal csökkent. Így **2006 és 2008 között az egy cégre jutó létszám 12 főről 10-re csökkent.**



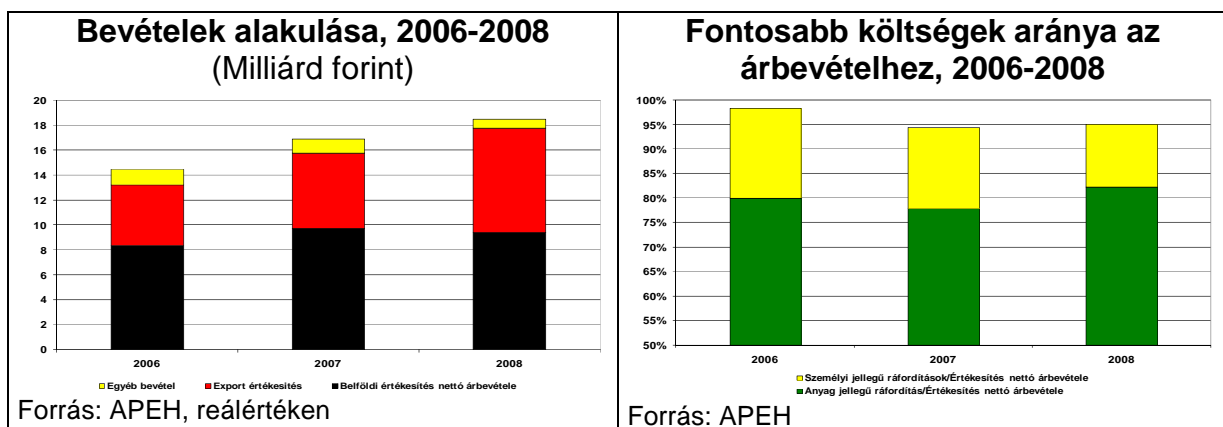
2008-ban az ágazati **saját tőke** 19,1, a jegyzett tőke 8,1 milliárd forintot tett ki, az előbbi 45,1%-kal nőtt egy év alatt, vagyis jelentős tőkebevonás történt az ágazatban, emellett a vizsgált időszak alatt az ágazatban 58,3%-kal nőtt a saját tőke értéke nominálisan, míg a 2006-os évet bázisul véve 50,2%-kal emelkedett. Az egy cégre jutó saját tőke 209,8, az egy cégre jutó jegyzett tőke 89 millió forint volt 2008-ban. **Az egy cégre jutó saját tőke** nominálisan 46,1%-kal emelkedett, **reálértéken** számolva **38,5%-kal nőtt**. 2006 és 2008 között az ágazat jegyzett tőkéje nominálisan 1,1%-kal emelkedett, az időszak eleji bázishoz képest reálértéken 4,2%-kal csökkent. Az egy cégre jutó jegyzett tőke 6,7%-kal volt kevesebb 2008-ban, mint az időszak elején nominálisan, reálértéken számolva pedig 11,6%-kal csökkent. Ez a változás azt jelenti, hogy **az ágazatban egyre kisebb méretűek a vállalkozások**.

A szakágazatban az **immateriális javak** értéke 66,2 millió forint volt 2008-ban. **A tárgyi eszközök állománya nominálisan 82,9, a gépek, berendezések, járművek értéke 5,1, az immateriális javak értéke 250,2%-kal nőtt a vizsgált három év alatt, míg reálértéken +73,3, -0,4 és +231,9%-os volt a változás.** 2008-ban az ágazat **tárgyi eszközei** összesen 21,2 milliárd forintot tettek ki, ebből a gépek berendezések, járművek 4,7 milliárd forintos tétel volt. Az elszámolt értékcsökkenési leírás súlya a tárgyi eszközökön belül 3-5% között ingadozott. 2008-ban 710 millió forint volt az ágazat **értékcsökkenési leírása**. Az immateriális javak (a 2006-os értékhez képest 21,2%-os) növekedése a különféle engedélyek, szoftverek, licenzek stb. szerepének növekedésével magyarázható, ami az egy cégre jutó létszám csökkenését is lehetővé tette.



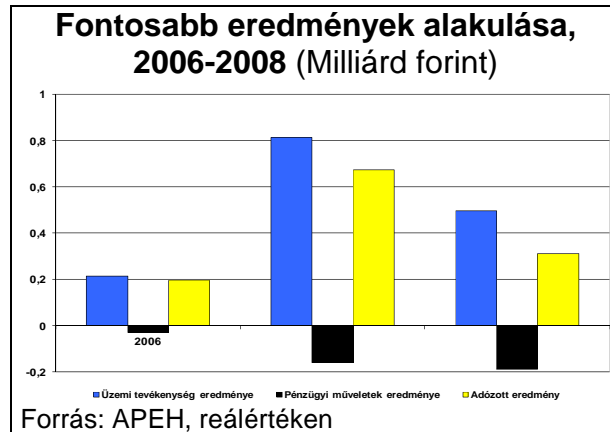
Teljesítmények alakulása

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele** 9,9, a **külföldi értékesítésé** 8,9 milliárd, míg az **egyéb bevétel** 755 millió forint volt ágazati szinten. A belvízi szállítás árbevétele 42%-kal nőtt három év alatt, ezen belül a külpiaci bevétel lényegesen gyorsabban emelkedett, mint a belföldről származó. **Az exporthányad a vizsgált időszak során 37-47% körül ingadozott.** Volumenét tekintve az értékesítés nettó árbevétele 18,8 milliárd forint volt az időszak végén, ez **egy cégre jutóan 206,5 millió forintot** jelentett. **Jelentős hatékonyság növekedést** jelent, hogy míg 2006-ban 13,7 millió forint árbevétel jutott egy alkalmazottra, addig 2008-ban 20,8 millió forint volt az **egy főre jutó árbevétel.** Reálértéken számolva **43,7%-os javulást** lehet megfigyelni. Az egy cégre jutó árbevétel reálértéken 24,3%-kal emelkedett a megfigyelt időszak alatt. A válság következtében 2008-ban az egyéb bevételek 33,4%-kal csökkentek az előző évhez képest, viszont a belföldi értékesítés nettó árbevétele 1,5%-kal, az export értékesítés bevétele 46,6%-kal nőtt.



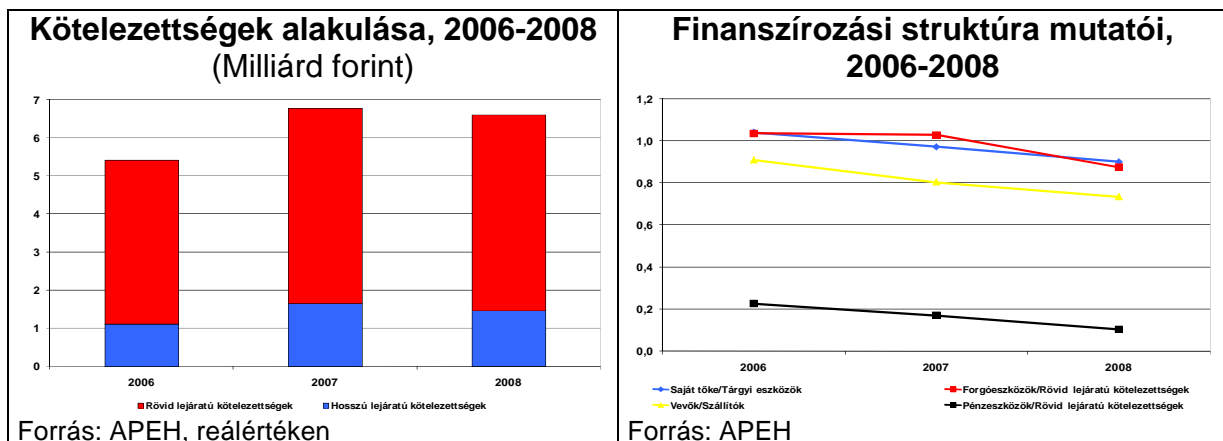
A **költségeken** belül a legnagyobb jelentősége az anyagjellegűeknek volt a vizsgált szakágazatban. 2008-ban az **anyag jellegű ráfordítások** összege 15,5 milliárd forint volt. A másik jelentős tétel a **személyi jellegű ráfordítás**, mely az időszak végén 2,4 milliárd forintot tett ki ágazati szinten. Ezen két költség aránya az árbevételhez képest 94-98% körül mozgott 2006-2008 között. Reálértéken számolva az egy cégre jutó anyag jellegű ráfordítás 27,9%-kal emelkedett, míg az egy cégre jutó személyi jellegű ráfordítás 13,1%-kal csökkent a három év alatt. **Az egy főre jutó anyag jellegű ráfordítás 47,9%-kal, az egy főre jutó személyi jellegű ráfordítás 0,5%-kal nőtt reálértéken nézve, a fajlagos létszám csökkenése miatt.**

2006 és 2008 között a költségek nem haladták meg a bevételeket. Az **üzemi eredmény 522,6 millió forint** volt a vizsgált időszak végén. A **pénzügyi műveletek eredménye** minden évben csökkentette a szakágazati nyereséget, az utolsó évben 198,9 millió forinttal. 2008-ban az ágazat **adózott eredménye** 327 millió forint volt.



Pénzügyi helyzet

A vizsgált szakágazatban az idegen forrásokon belül a **rövid lejáratú tartozások** súlya volt a meghatározó. 2008-ban összesen 5,4 milliárd forint volt a rövid lejáratú kötelezettségek volumene (5,5%-kal több mint 2007-ben), és 1,5 milliárd forint (6,5%-kal kevesebb, mint az előző évben) hosszú lejáratú kötelezettsége is volt az ágazatnak. Az egy cégre jutó rövid lejáratú kötelezettségek 10,3%-kal emelkedtek reálértéken nézve a három év alatt. **Az egy cégre jutó hosszú lejáratú kötelezettségek 21,2%-kal nőttek 2006-os bázison számolva.**



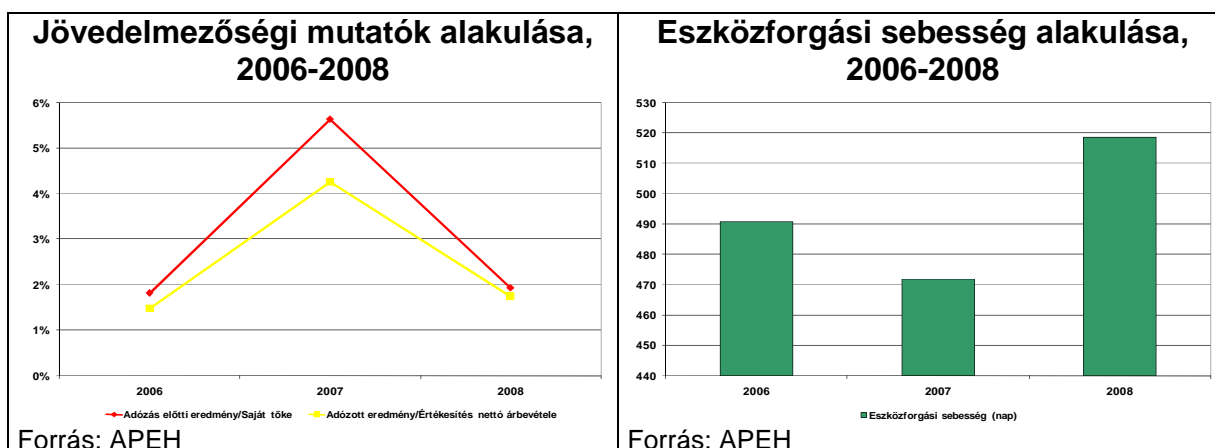
A szakágazati saját tőke/tárgyi eszközök, valamint a vevők/szállítók és a likviditást mutató pénzeszközök/rövid lejáratú kötelezettségek arány folyamatosan romlott a vizsgált időszakban. A forgóeszközök állománya egyik évben sem haladta meg a rövid lejáratú kötelezettségeket.

A vizsgált időszak utolsó éveiben (különösen a válság hatására) a működésbiztonsági mutató jelentősen romlott.



Jövedelmezőség és hatékonyság

A belvízi szállítás jövedelmezősége a vizsgált időszak alatt erősen ingadozott, mely a más szállítási (közúti, vasúti) ágazatokkal folytatott verseny intenzitásának növekedésével, valamint az energiaárak váltakozásával, valamint egy-egy kiugró forgalommal (illetve annak elmaradásával) magyarázható.



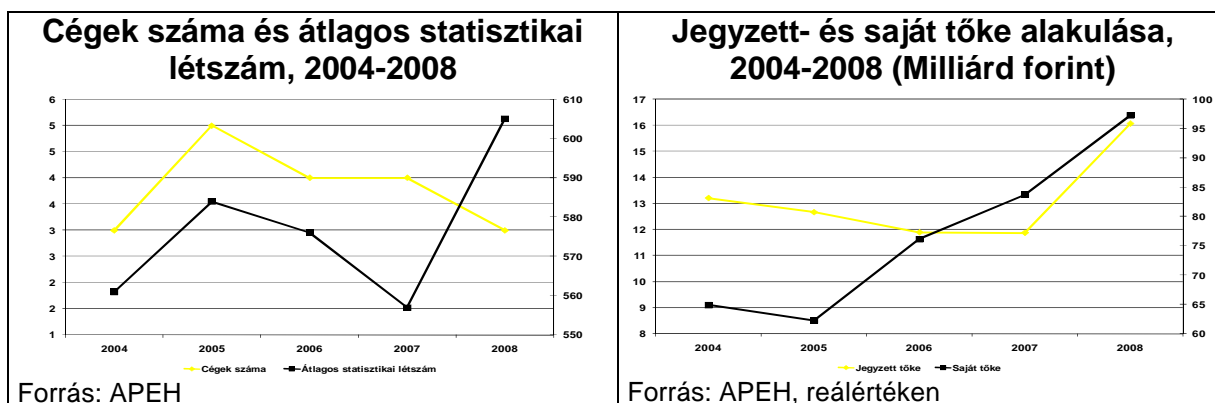
A belvízi szállítás kevésbé mozgékony szakágazat, a teljes eszközpark értéke 519 napon belül térül meg a forgalomból.

III.4. CSŐVEZETÉKES SZÁLLÍTÁS

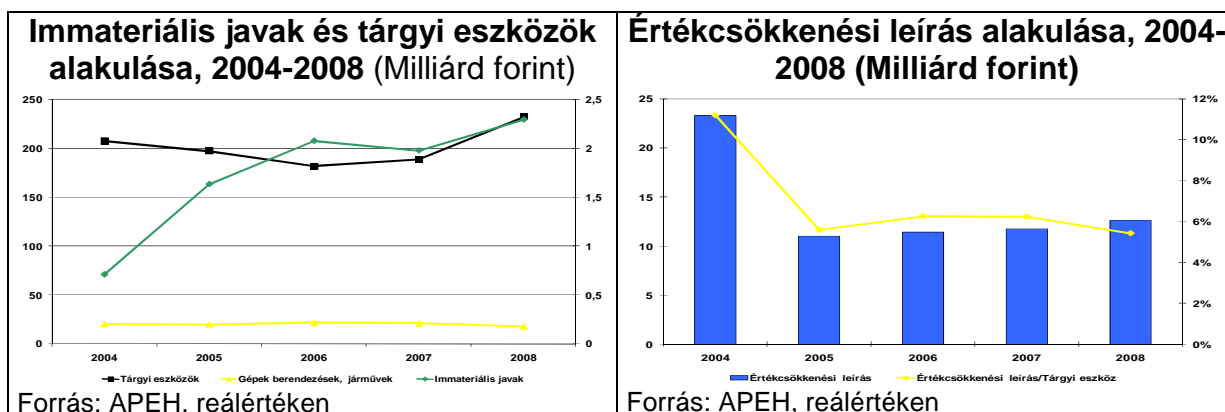
Az elemzés a kettős könyvvitelt végző vállalkozások adatai alapján készült a „Csővezetékes szállítás” szakágazatról. Ebbe a szakágazatba tartozik a gáz, folyadék, sűrű szuszpenzió és egyéb folyékony, áramló termék csővezetékes szállítása; valamint a szivattyúállomás működtetése. A mérlegekből és eredménykimutatásokból kigyűjtött pénzügyi mutatók reáláron (2004-es bázison, az ipari termelői árindex-szel diszkontálva) kerültek ábrázolásra. A nominális adatok a függelékben találhatóak. Mivel a KSH 2008-tól megváltoztatta a TEÁOR besorolásokat, ezért az APEH által megadott, a régi TEÁOR számoknak megfelelően állítottuk elő a 2008-as adatokat, amelyek a korábbi évekkel teljes mértékben összehasonlíthatók.

Általános jellemzők

2008-ban a **cégek száma** 3, az átlagos **statisztikai létszám** pedig 605 fő volt az ágazatban, 2004 óta minimális változás történt ezen a téren. 2008-ban az ágazati **saját tőke** 114, a **jegyzett tőke** 18,8 milliárd forintot tett ki. A vizsgált időszak alatt az ágazatban 75,6%-kal nőtt a saját tőke értéke nominálisan, míg a 2004-es évet bázisul véve 49,8%-os volt a saját tőke reálnövekedése. Az **egy cégre jutó saját tőke** 38, az **egy cégre jutó jegyzett tőke** 6,3 milliárd forint volt 2008-ban. 2004 és 2008 között az ágazat jegyzett tőkéje nominálisan 42,5%-kal, az időszak eleji bázishoz képest 21,6%-kal nőtt.



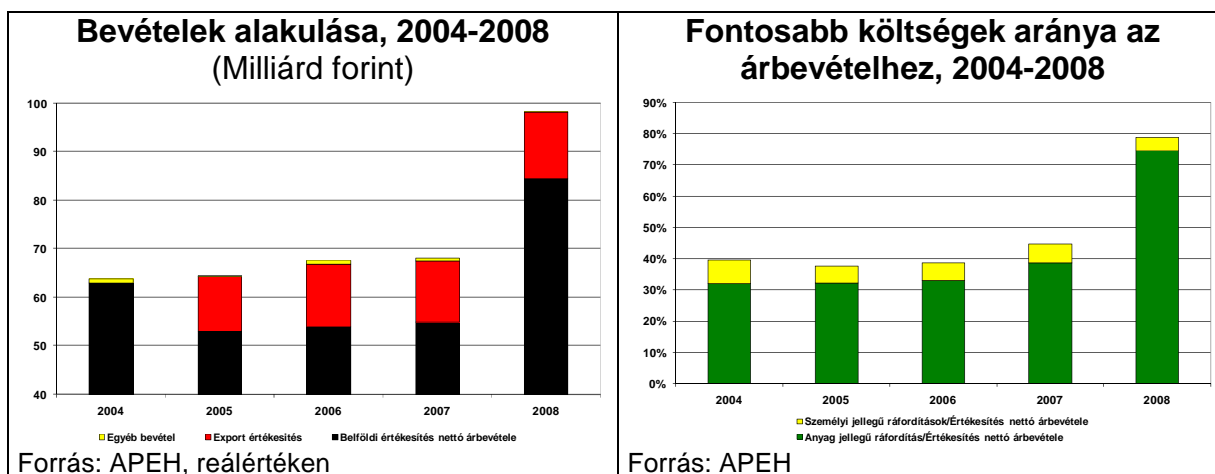
A szakágazatban az **immateriális javak** értéke 2,7, a **tárgyi eszközöké** 272,3 (ezen belül a gépek berendezések, járművek értéke 20,8) milliárd forint volt 2008-ban. A tárgyi eszközök állománya nominálisan 31%-kal, a **gépek, berendezések, járművek értéke 3%-kal nőtt a vizsgált négy év alatt**. 2008-ban 14,8 milliárd forint volt az ágazat **értékcsökkenési leírása**. Az értékcsökkenési leírás aránya a tárgyi eszközökhöz folyamatosan csökkent, ami azt jelenti, hogy **lassult a gépek, berendezések, járművek cseréje**.



Teljesítmények alakulása

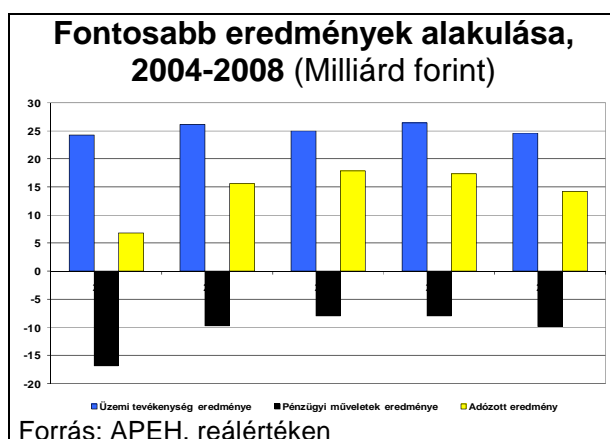
2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele** 99, a **külföldi értékesítésé** 16,1 milliárd forint, míg az **egyéb bevétel** 109 millió forint volt ágazati szinten. A csővezetékes szállítás belföldről származó árbevétele 57,2%-kal nőtt négy év alatt. Az értékesítés nettó árbevétele 115,1 milliárd forint volt az időszak végén, ez egy cégre jutóan 38,4 milliárd forintot jelentett. **Jelentős hatékonyság növekedést** jelent, hogy míg 2004-ben 112,2 millió forint árbevétel jutott egy alkalmazottra, addig

2008-ban 190,3 millió forint volt az **egy főre jutó árbevétel**. Reálértéken számolva 44,7%-os javulást lehet megfigyelni.



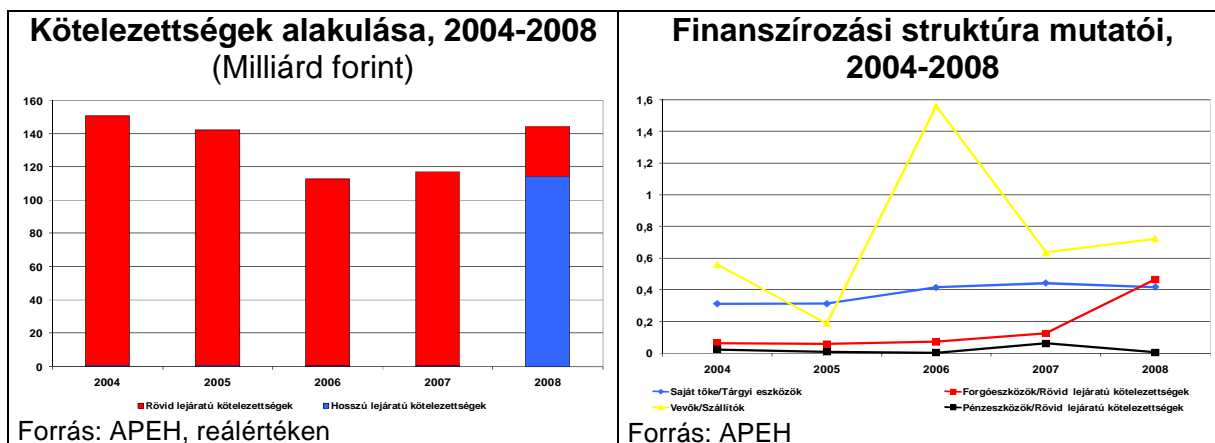
A **költségeken** belül a legnagyobb jelentősége az anyagjellegűeknek volt a vizsgált szakágazatban. 2008-ban az **anyag jellegű ráfordítások** összege 85,9 milliárd forint volt. A másik jelentős tétel a **személyi jellegű ráfordítás**, mely az időszak végén 5 milliárd forintot tett ki ágazati szinten. Míg a megfigyelt időszak elején ezen két költség aránya az árbevételhez képest 40% körül mozgott, addig 2008-ban majd' 80%-ra ugrott fel. **A 2004-es értékhez képest az egy főre jutó anyag jellegű ráfordítás 236,6%-kal nőtt, addig az egy főre jutó személyi jellegű ráfordítás 16,2%-kal csökkent reálértéken nézve.**

A költségek a bevételeknél valamivel lassabban nőttek, így **az üzemi eredmény 18,8%-kal nőtt a megfigyelt időszak alatt** (28,8 milliárd forint volt a vizsgált időszak végén). A **pénzügyi műveletek eredménye** minden évben csökkentette a szakágazati nyereséget, 2008-ban 11,6 milliárd forinttal. Összességében a szakágazat adózott eredménye a vizsgált négy év alatt 144,1%-kal nőtt, 2008-ban 16,6 milliárd forint volt.

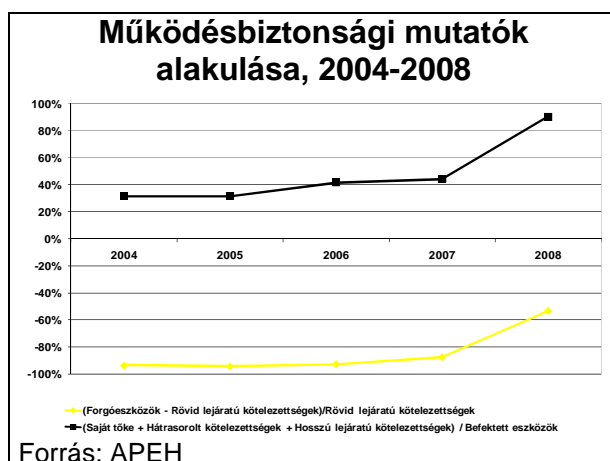


Pénzügyi helyzet

A vizsgált szakágazatban (a 2008-as évet leszámítva) az idegen forrásokon belül a **rövid lejáratú tartozások** súlya volt a meghatározó. 2008-ban összesen 35,1 milliárd forint volt a rövid lejáratú kötelezettségek volumene, és 134,3 milliárd forint hosszú lejáratú kötelezettsége is volt az ágazatnak.

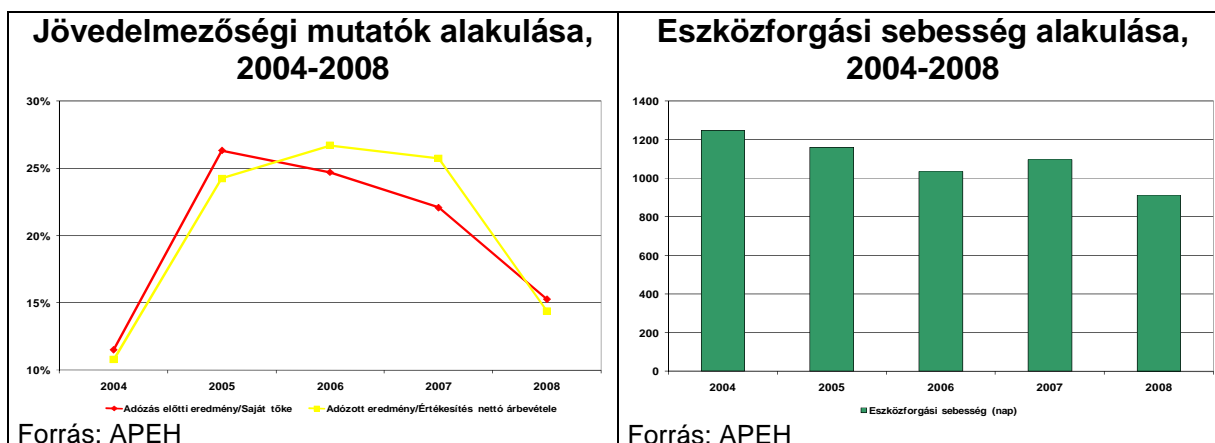


A szakágazati saját tőke tartósan nem fedezi a tárgyi eszközöket. A forgóeszközök állománya egyik évben sem haladta meg a rövid lejáratú kötelezettségeket. A szakágazatban a vevőkövetelések állománya (a 2006-os évet kivéve) kisebb, mint a szállítói tartozásoké, s a likviditást mutató pénzeszközök/rövid lejáratú kötelezettségek aránya nagyon alacsony. Az ágazat működésének pénzügyi biztonsága viszont folyamatosan javult 2004-2008 között.



Jövedelmezőség és hatékonyság

A csővezetékes szállítás jövedelmezősége 2006 óta folyamatosan romlott, ez az energiaárak emelkedésének tudható be. A szakágazat kevésbé mozgékony, a teljes eszközpark értéke 1250 napon belül térül meg a forgalomból.



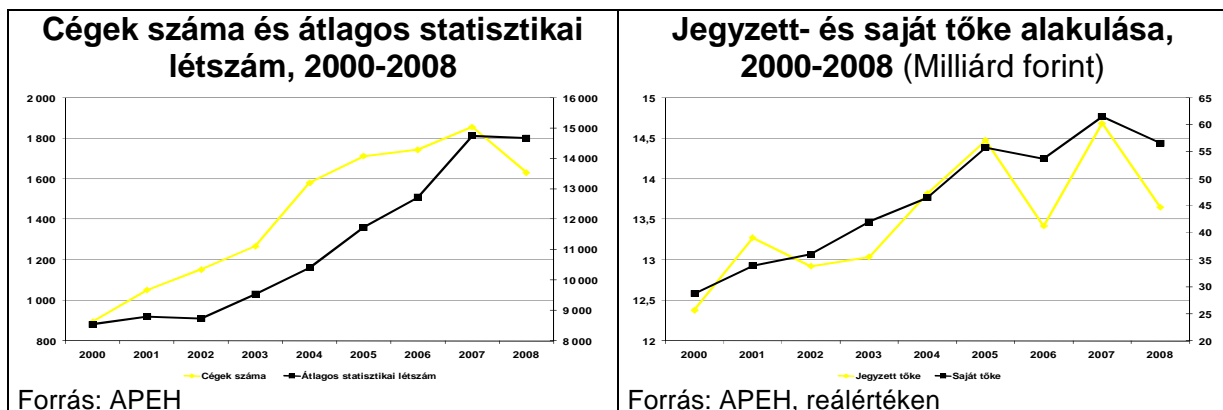
III.5. SZÁLLÍTÁSI ÜGYNÖKSÉGI TEVÉKENYSÉG

Az elemzés a kettős könyvvitelt végző vállalkozások adatai alapján készült a „Szállítási ügynökségi tevékenység” szakágazatról. Ebbe a szakágazatba tartozik többek közt az áruszállítmányozás; a közúti, tengeri vagy légi szállítás megszervezése vagy/és végrehajtása; valamint a vámügynöki tevékenység. **Ebben a kategóriában szerepelnek szállítmányozó és logisztikai szolgáltatók is**, de ez nem jelenti azt, hogy ebben a kategóriában van az összes ezen tevékenységekkel foglalkozó cég. Előfordulhat ugyanis, hogy egy raktárlogisztikai cég a raktározást jelölte meg főtevékenységnek, így abban a kategóriában szerepel (a számos, hozzáadott érték nélküli raktározással foglalkozó cég mellett), ezekből a kategóriákból viszont a logisztikai szolgáltatók kiszűrése - külön egyedi tartalmi elemzés nélkül – nem lehetséges.

A mérlegekből és eredménykimutatásokból kigyűjtött pénzügyi mutatók reáláron (2000-es bázison, az ipari termelői árindex-szel diszkontálva) kerültek ábrázolásra. A nominális adatok a függelékben találhatóak. Mivel a KSH 2008-tól megváltoztatta a TEÁOR besorolásokat, ezért az APEH által megadott régi TEÁOR számoknak megfelelően állítottuk elő a 2008-as adatokat, amelyek így a korábbi évekkal teljes mértékben összehasonlíthatók.

Általános jellemzők

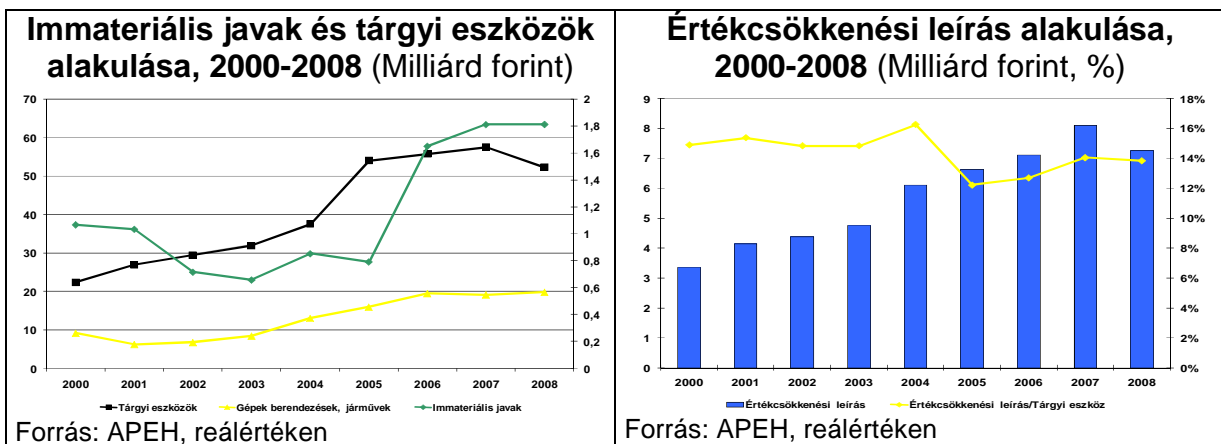
2008-ban a **cégek száma** 1631, az átlagos **statisztikai létszám** pedig 14680 fő volt az ágazatban. A szállítási ügynökségi tevékenység jelentős növekedést mutatott a vizsgált időszak alatt. Az ágazatban működő **cégek száma** 82%-kal, a **foglalkoztatottak száma** 72%-kal nőtt. Így **2000 és 2008 között az egy cégre jutó létszám 10 főről 9-re csökkent**.



2008-ban az ágazati **saját tőke** 72,7, a jegyzett tőke 17,5 milliárd forintot tett ki, az előbbi 3%-kal csökkent egy év alatt, vagyis mérsékelt veszteségleírás/tőkekivonás történt az ágazatban, ugyanakkor a **vizsgált időszak alatt** az ágazatban több mint két és félszeresére nőtt a saját tőke értéke nominálisan, míg a 2000-es évet bázisul véve **kétszeres volt a saját tőke reálnövekedése** a szakágazatban. Az egy cégre jutó saját tőke 44,5, az egy cégre jutó jegyzett tőke 10,7 millió forint volt 2008-ban. **Az egy cégre jutó saját tőke** nominálisan 38%-kal emelkedett, **reálértéken** számolva pedig **8%-kal nőtt**. 2000 és 2008 között az ágazat jegyzett tőkéje nominálisan 42%-kal emelkedett, míg az időszak eleji bázishoz képest reálértéken 10%-kal nőtt. Az egy cégre jutó jegyzett tőke 22%-kal volt kevesebb 2008-ban, mint

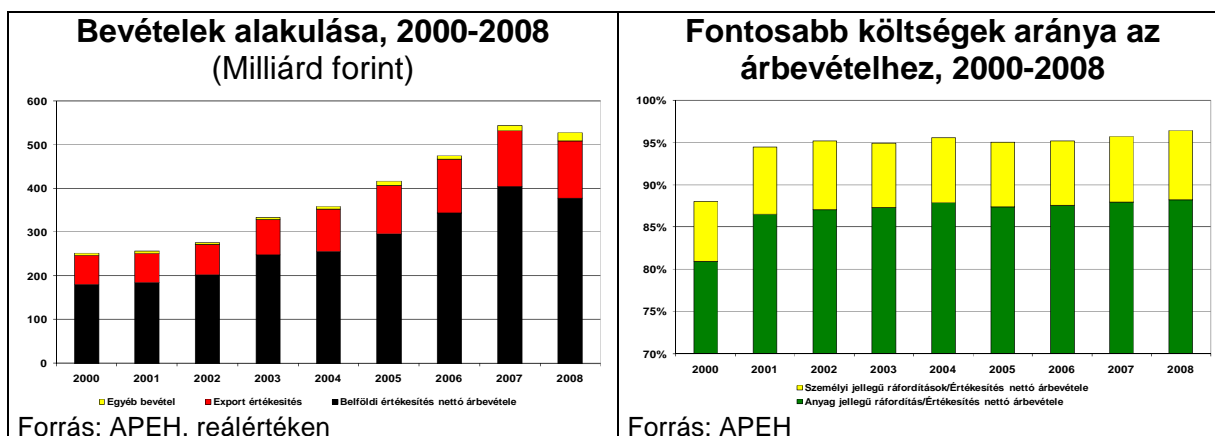
az időszak elején nominálisan, reálértéken számolva pedig 40%-kal csökkent. Ez a változás azt jelenti, hogy **az ágazatban egyre kisebb méretűek a vállalkozások.**

A szakágazatban az **immateriális javak** értéke 2,3 milliárd forint volt 2008-ban. **A tárgyi eszközök állománya nominálisan 200, a gépek, berendezések, járművek értéke 180, az immateriális javak értéke 120%-kal (reálértéken 130, 120 és 70%-kal) nőtt a vizsgált nyolc év alatt.** 2008-ban az ágazat **tárgyi eszközei** összesen 67,2 milliárd forintot, ebből a gépek berendezések, járművek 25,5 milliárd forintot tettek ki. Az elszámolt értékcsökkenési leírás súlya a tárgyi eszközökön belül 12-15% között ingadozott. 2008-ban 9,3 milliárd forint volt az ágazat **értékcsökkenési leírása.** Az immateriális javak (a 2000-es értékhez képest 70%-os) növekedése a különféle engedélyek, szoftverek, licenzek stb. szerepének növekedésével magyarázható, ami az egy cégre jutó létszám csökkenését is lehetővé tette.



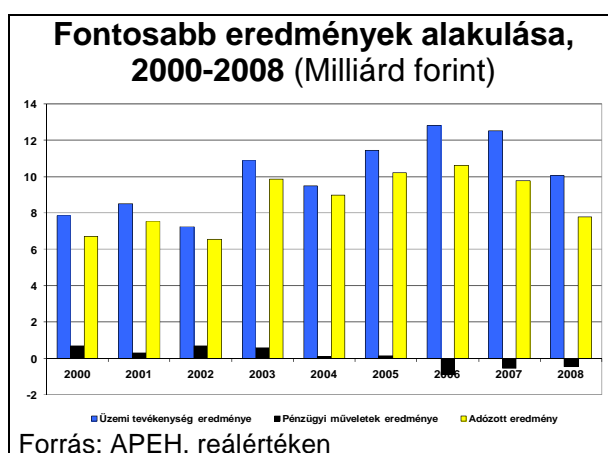
Teljesítmények alakulása

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 485,1, a külföldi értékesítésé 167,8, míg az egyéb bevétel 24 milliárd forint volt** ágazati szinten. A szállítási ügynökségi tevékenység árbevétele több mint két és félszeresére nőtt nyolc év alatt, ezen belül a belföldről származó bevétel valamivel gyorsabban emelkedett, mint a külpiazi. **Az exporthányad a vizsgált időszak során 24-28% körül ingadozott.** Az értékesítés nettó árbevétele 652,9 milliárd forint volt az időszak végén, ez **egy cégre jutóan 400,3 millió forintot jelentett.** **Jelentős hatékonyság növekedést** jelent, hogy míg 2000-ben 28,9 millió forint **árbevétel** jutott **egy alkalmazottra**, addig 2008-ban ez 44,5 millió forint volt. Reálértéken számolva **20%-os javulást** lehet megfigyelni, miközben az egy cégre jutó árbevétel reálértéken csak 13%-kal nőtt a megfigyelt időszak alatt. A válság következtében 2008-ban a belföldi értékesítés nettó árbevétele 2%-kal csökkent, míg az egyéb bevételek 74, az export értékesítés bevétele pedig 7%-kal nőtt előző évhez képest.



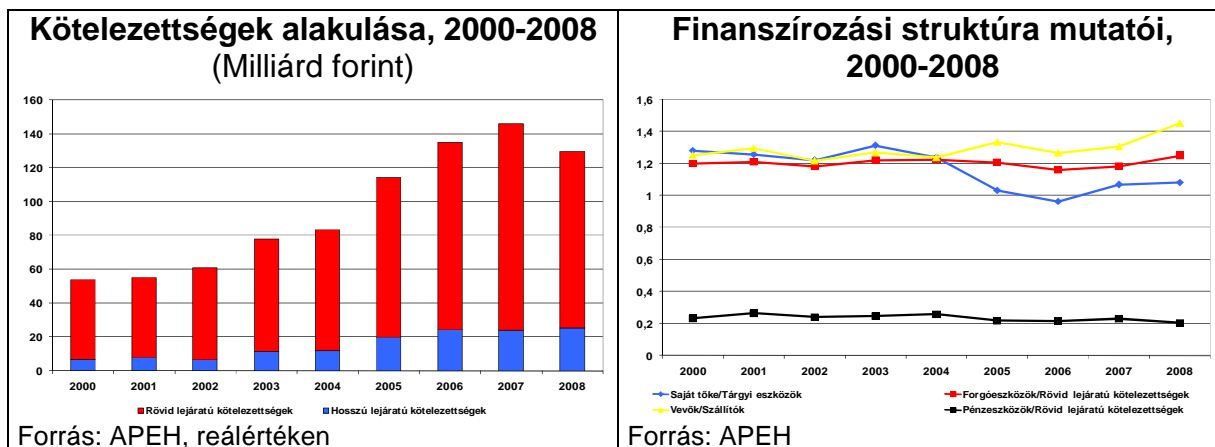
A **költségeken** belül a legnagyobb jelentősége az anyagjellegűeknek volt a vizsgált szakágazatban. 2008-ban az **anyag jellegű ráfordítások** összege 576 milliárd forint volt. A másik jelentős tétel a **személyi jellegű ráfordítás**, mely az időszak végén 53,6 milliárd forintot tett ki ágazati szinten. Míg a megfigyelt időszak első évében ezen két költség aránya az árbevételhez képest csak kevéssel maradt el a 90%-tól, addig 2001 és 2008 között 95% körül mozgott. Reálértéken számolva az egy cégre jutó anyag jellegű ráfordítás 23,1%-kal, az egy cégre jutó személyi jellegű ráfordítás 30,6%-kal emelkedett a nyolc év alatt. **Az egy főre jutó anyag jellegű ráfordítás 30,8%-kal, az egy főre jutó személyi jellegű ráfordítás 38,7%-kal nőtt reálértéken nézve.**

A költségek a bevételeknél valamivel lassabban nőttek, így **az üzemi eredmény 64,6%-kal nőtt a megfigyelt időszak alatt** (12,9 milliárd forint volt a vizsgált időszak végén). A **pénzügyi műveletek eredménye** 2006-tól csökkentette a szakágazati nyereséget, akkor 1,1 milliárd forinttal. 2008-ban az ágazat adózott eredménye 10 milliárd forint volt. Összességében **a szakágazat adózott eredménye** a vizsgált nyolc év alatt nominálisan 50, **reálértéken nézve 16,3%-kal nőtt.** Az EU-csatlakozás következtében egyre erősebbé vált a verseny, s ennek köszönhetően 2006 óta folyamatosan csökkent a szakágazat üzemi tevékenységének eredménye, valamint az adózott eredmény.



Pénzügyi helyzet

A vizsgált szakágazatban az idegen forrásokon belül a **rövid lejáratú tartozások** súlya volt a meghatározó. 2008-ban összesen 133,9 milliárd forint volt a rövid lejáratú kötelezettségek volumene (10%-kal kisebb, mint 2007-ben), és 32,5 milliárd forint (12%-kal több mint az előző évben) hosszú lejáratú kötelezettsége is volt az ágazatnak. Az egy cégre jutó rövid lejáratú kötelezettségek 21,6%-kal nőttek reálértéken nézve a nyolc év alatt. **Az egy cégre jutó hosszú lejáratú kötelezettségek 100,8%-kal nőttek 2000-es bázison számolva.**

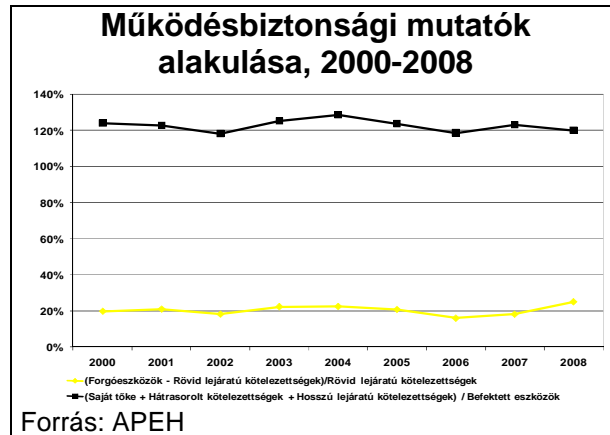


A szakágazati saját tőke (a 2006-os évet leszámítva) fedezte a tárgyi eszközöket a vizsgált időszakban. A forgóeszközök állománya minden évben meghaladta a rövid lejáratú kötelezettségeket. A szakágazat cégei kiszolgáltatott helyzetben vannak a piacon, mivel a vevőkövetelések állománya tartósan nagyobb, mint a szállítói tartozásoké. A vevők/szállítók arány 1,45-re ugrott fel 2008-ban a válság következtében. A likviditást mutató pénzeszközök/rövid lejáratú kötelezettségek arányában visszaesés figyelhető meg az időszak végén.

A válság következtében a működésbiztonsági mutatók 2008-ra romlottak az előző évhez képest. A rövid távú működésbiztonsági mutató⁷ azt mutatja, hogy a rövid lejáratú kötelezettségek milyen nagyságrendjét lehet a működtetésre biztonságosan felhasználni a rendelkezésre álló szabad forgóeszközökből. Kifejezi azt az arányt, amit a működőtőke (szabad forgóeszköz) képvisel. A hosszú távú működésbiztonsági mutató⁸ azt vizsgálja, hogy a befektetett eszközökre elegendő saját erő jut-e, de ha ez mégsem lenne elegendő, akkor a hosszú lejáratú tartozások legalább finanszírozzák-e ezt a lekötést.

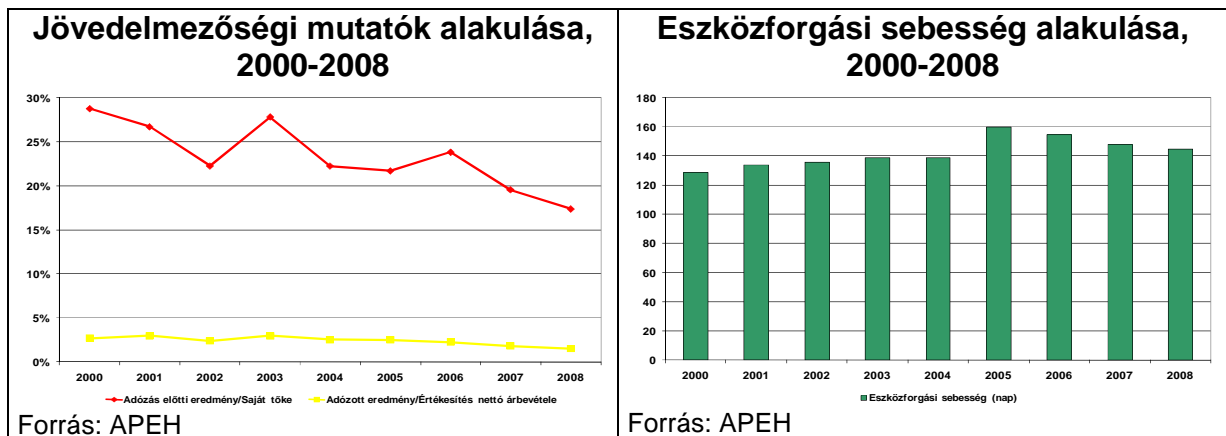
⁷ (Forgóeszközök – Rövid lejáratú kötelezettségek)/ Rövid lejáratú kötelezettségek

⁸ (Saját tőke + Hátrasorolt kötelezettségek + Hosszú lejáratú kötelezettségek)/ Befektetett eszközök



Jövedelmezőség és hatékonyság

A szállítási ügynökségi tevékenység jövedelmezősége a vizsgált időszak alatt követte a magyar gazdasági növekedés alakulását. 2003. óta jelentősen romlott az ágazat jövedelmezősége, mely az EU csatlakozás miatti versenyintenzitás növekedésnek, valamint az energiaárak emelkedésének tudható be.



A szállítási ügynökségi tevékenység viszonylag mozgékony szakágazat, a teljes eszközpark értéke 160 napon belül megtérül a forgalomból.

IV. SZÁLLÍTMÁNYOZÓI ÉS LOGISZTIKAI ÁGAK KÖZELÍTÉSE

A '90-es évek elején még **törekedtek a szállítmányozói tevékenység külön szabályozására**, annak érdekében, hogy fel lehessen mérni a szakágazat méretét, illetve hogy a hozzá nem értő „**fuvarközvetítők**” ne okozhassanak kárt a megbízóknak és így az ágazat hírnevének. Ma az általános (pl. versenyjogi) törvények és rendeletek mellett a piac szabályoz: akivel elégedettek, azt újra megbízzák. Így viszont nincs kifejezetten a szállítmányozási vagy logisztikai tevékenységre vonatkozó adatszolgáltatás; csak vállalatunkénti adatok állnak rendelkezésre. Ugyanakkor problémát jelent a vállalati szintű elemzéskor, hogy ma már **a szállítási, szállítmányozási és logisztikai tevékenységek a vevői igényeknek és a verseny jellegének megfelelően csak a kisebb szereplők esetében különülnek el egyértelműen.**

A szállítmányozási és fuvarozási tevékenység egy-egy vállalat, vagy akár az ágazat elemzésénél nehezen választhatók szét. A szállítmányozás klasszikus értelemben egy olyan szolgáltató és ügynöki tevékenység, amely szállítások (fuvarok) szervezésére szakosodott. Ma már azonban a legtöbb fuvarozó cég végez valamilyen szállítmányozási feladatot, és a szállítmányozók is gyakran – különösen a nagyobb cégek – fuvaroznak. Ennek főbb okai:

- A **fuvarozó** ma már egy „előre dobozott” szoftverrel könnyen lebonyolíthat **egyszerűbb szállítmányozási feladatokat**;
- A szezonális miatt bizonyos csúcsidőszakokban kevés a kapacitás (pl. mezőgazdaságnál), a **szállítmányozó** – nehogy fuvar nélkül maradjon és elveszítse ügyfelét – **saját fuvarozási kapacitást is kiépít** (pl. 50-100 kamiont, amit évközben is el tud látni munkával);
- A dinamikusan növekvő ágazat, az erősödő piac és így az **élénkülő árverseny** miatt a fuvaros igyekszik kihagyni a speditőrt (ne kelljen „jutalékot” fizetni), a speditőr pedig a fuvarozót (a nagyobb forgalomból a kisebb profitára is még kedvező);
- A **vevő komplex szolgáltatást**, kiszervezett feladatkezelést, kész megoldást **akar** (pl. egy telefonszám (KAM), egy számla);
- A **multinacionális cégek** már nem is jellemzően szállítmányozást, hanem inkább **teljes körű logisztikát igényelnek.**

Az előbbi folyamatok hatásaként a szállítmányozási piac összemosódik más területekkel, és egyben szűkül is, hiszen ma már **a legnagyobb szállítmányozó cégek** (akik az ágazati forgalom több mint kétharmadát adják) **logisztikai szolgáltatásokat is nyújtanak.** Ennek keretében a logisztikai vállalkozás ma már legtöbbször széles körű vertikális integrációt foglal magában, aminek keretében a megbízó folyamatos partneri szolgáltatójává válik (a expedíció mellett pl. raktároz, biztosítást köt, meghatározott rendszerességgel leszállítat, technológiai javaslatot tesz stb.). **Kvalitatív és kvantitatív kutatásaink során többek között ezen vertikális integrációs folyamatok gyakoriságát és mozgatórugóit kerestük.**

Az **érdekképviselői szervezetek adatai** alapján vannak ugyan egyértelműen túlsúlyos alágazatok, ugyanakkor megfigyelhető a kisebb szakágazatok terjedése,

azaz a **komplexitás irányába történő elmozdulás** is. A **Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége** (Szövetség) tagjai közt tudhatja a hazai legnagyobb szállítványozó és logisztikai cégek jelentős részét. A Szövetség 2010. évi felmérése alapján a szállítványozási-logisztikai szakágon belül a **legnagyobb részesedéssel a közúti szállítványozás** (34%) és a **vasúti szállítványozás** (31%) rendelkezik, de meghatározó még a logisztikai tevékenység (8%) és a konténeres szállítványozás (7%) is. 2009-ben a Szövetség tagjai körében három szállítványozási szakág esetében történt jelentős csökkenés 2008-hoz képest. A legnagyobb **visszaesés** (61%-os) a **gyűjtőárus szállítványozás** esetében volt megfigyelhető. Jelentősen csökkent ugyanakkor a **légi szállítványozás** (38%-kal) és a **vasúti szállítványozás** (27%-kal) árbevétele is a tagok körében, miközben a **közúti szállítványozási ág** esetében 9%-os **bővülés** volt megfigyelhető. A legnagyobb mértékben a **konténeres szállítványozás** növekedett (19%-kal), ezt követte a teljes árbevételből mindössze fél százalékos részesedést magáénak tudható vámügynöki szolgáltatás (13%-os bővüléssel). A **logisztikai tevékenység** árbevétele 11%-kal növekedett a Szövetség tagjai körében.

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

Szállítványozási ág	/ezer Ft/			
	Összes nettó árbevétel 2008. tény	Összes nettó árbevétel 2009. várható	Arány 2009/2008 %	A szakágak részesedése az összes árbevételből %
Vasúti szállítványozás	56 303 355	40 927 868	72,69	31,11
Közúti szállítványozás	40 516 452	44 084 779	108,81	33,51
Légi szállítványozás	7 494 380	4 634 028	61,83	3,52
Konténeres szállítványozás	8 192 984	9 784 582	119,43	7,44
Logisztikai tevékenység	9 098 758	10 094 660	110,95	7,67
Gyűjtőárus szállítványozás	12 995 895	5 033 175	38,73	3,83
Vámügynöki szolgáltatás	639 548	722 007	112,89	0,55
Egyéb tevékenység*	14 187 979	16 282 507	114,76	12,38
Összesen	149 429 351	131 563 606	88,04	100,00

* A tengeri és folyami szállítványozási tevékenységet, tekintettel a kevés adatszolgáltató társaságra és az ebből fakadó esetleges torzításra, az egyéb tevékenységek közé soroltuk.

A Szövetség 2010 első félévi **felmérése** szerint a szállítványozási tevékenységet folytató – és legalább összesített árbevételi adatokat is szolgáltató – tagok 2009. évi összes várható nettó árbevétele mintegy 148 milliárd forintot tett ki (a szakágazati adatokat is szolgáltató tagok összbevétele mintegy 132 milliárd forint), amely a 2008. év azonos adatához képest 15,18%-os csökkenést jelent. Az árbevétel csökkenés mind a négy árbevétel nagyság szerinti csoportot érintette, ha nem is egyforma mértékben. **Az egy milliárd forint alatti bevételű szállítványozó és logisztikai szolgáltató cégek 35%-os visszaesést szenvedtek el, a magasabb bevételűek csoportjaira 10-16%-os csökkenés volt jellemző.**

Az egyes árbevétel-csoportok tervezett nettó árbevétel változása 2009-ben

Nettó árbevétel csoportok	2008		2009 várható		Összesített nettó árbevétel aránya (2009/2008) %
	Összesített nettó árbevétel (e Ft)	Megoszlás %	Összesített nettó árbevétel (e Ft)	Megoszlás %	
1 mrd Ft/év-ig	6 327 907	3,63	4 003 988	2,71	63,28
1 mrd Ft/ év-től 5 mrd Ft/év-ig	34 468 849	19,78	30 793 303	20,83	89,34
5 mrd Ft/ év-től 10 mrd Ft/év-ig	96 337 450	55,28	80 857 603	54,70	83,93
10 mrd Ft/ év-től	37 132 792	21,31	32 159 749	21,76	86,61
Összesen	174 266 998	100,00	147 814 643	100,00	84,82

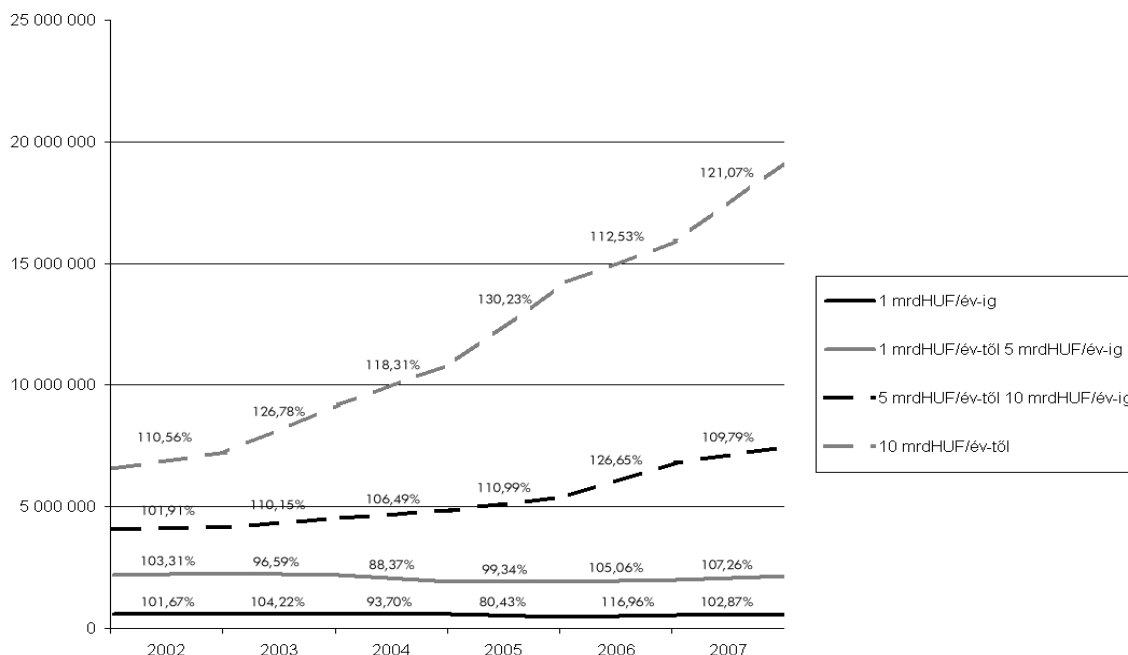
Az adatot szolgáltató tagok összesített adózás előtti eredménye a 2008. évi 3,9 milliárd forintról 2009-ben 1,2 milliárd forintra csökkent (32%) - **az egy milliárd forint nettó árbevétel alatti társaságok eredményessége ezen belül is nagymértékben romlott.**

Az egyes árbevétel-csoportok részvétele az összesített nettó árbevételben, illetve az adózás előtti eredményben

Nettó árbevétel csoportok	2008		2009	
	Részeseedés az összes nettó árbevételből %	Részeseedés az összes adózás előtti eredményből %	Részeseedés az összes nettó árbevételből %	Részeseedés az összes adózás előtti eredményből %
1 mrd Ft/év-ig	3,63	-3,17	2,71	-19,01
1 mrd Ft/ év-től 5 mrd Ft/év-ig	19,78	16,18	20,83	27,79
5 mrd Ft/ év-től 10mrd Ft/év-ig	55,28	79,17	54,70	44,54
10 mrd Ft/ év-től	21,31	7,82	21,76	46,68
Összesen:	100,00	100,00	100,00	100,00

A következő ábrán a görbék az egyes nettó **árbevétel csoportokat** reprezentáló „átlagos vállalatok” **forgalmának alakulását** mutatják (a legmagasabb forgalomnövekedéssel, illetve csökkenéssel rendelkező társaságokat nem vettük figyelembe), méghozzá a trendszerű folyamatok feltárása érdekében **a gazdasági válságot megelőző időszakban**. Az ábrába beírt százalékos értékek, az előző évhez viszonyítottan folyó áron mutatják be a nettó árbevétel változását.

Az egyes nettó árbevétel csoportoknak megfelelő „átlagos vállalatok” forgalmának alakulása 2002 és 2007 között



Forrás: MSzSz

Az egyes árbevételi csoportok növekedési trendje 2007-ben lényegében nem változott. A tíz milliárd forint feletti nettó árbevétellel rendelkező cégek stabilan növekedtek, méghozzá az elmúlt hat évet nézve átlagosan évi 20%-kal. Ennél kisebb mértékben, de még mindig stabilan növekedtek az öt milliárd forint feletti forgalmúak, itt az átlagos növekedési ütem 11% volt. Az egy és öt milliárd forint árbevétel közötti átlagos vállalat (amely jellemzően 2-3 milliárd forint forgalmat bonyolít) az elmúlt években kisebb ingadozásokkal stagnált, bár 2007-ben a növekedés itt is 7% körüli volt. Az egy milliárd forintnál kisebb bevétellel rendelkező vállalatok bevétele ingadozó, a 2004-2005-ös csökkenés kivételével kicsi nominális növekedést mutatott.

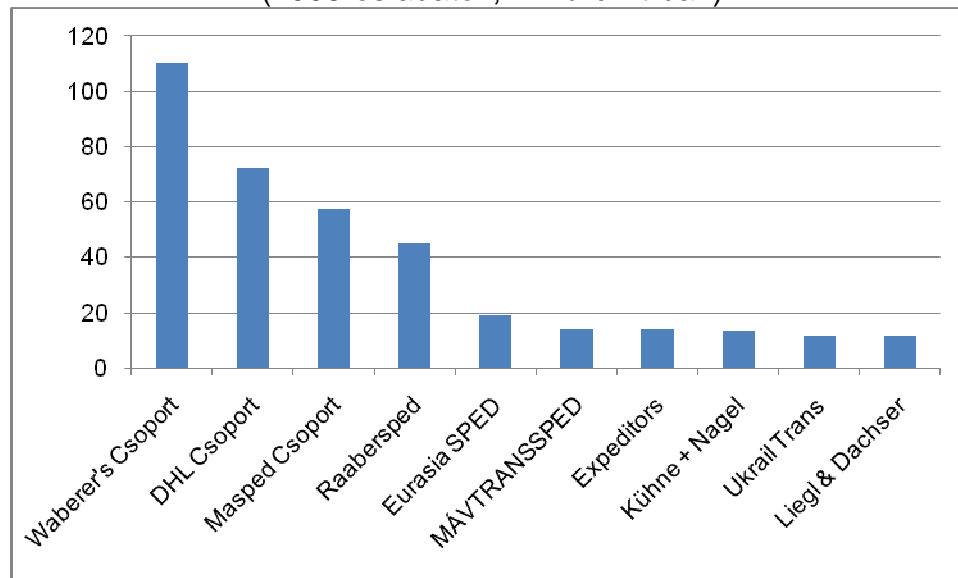
Meghatározónak bizonyult a növekedési dinamika szempontjából, hogy **2002-ben milyen forgalommal indult az adott vállalat**, ugyanis, ha már ebben az évben meghaladta a bevétele a 4 milliárd forintot, akkor jellemzően jelentős növekedést realizálhatott a piacon. Az ennél kisebb cégek (jellemzően a 3 milliárd forint alattiak) viszont inkább csak forgalmuk megtartásáért küzdhettek a következő öt évben.

Ez a trend a mélyinterjúk alapján is körvonalazódott tendenciákkal összhangban van, azaz a **megbízók komplex szolgáltatásokat várnak el**, amihez azonban elengedhetetlen a nagy vállalati méret. Az ügyfelek szeretnék egy kézben látni a (lehetőleg door-to-door) fuvarozást, ennek szervezését és adminisztrációját, biztosításait stb. – sőt, még akár raktározási tevékenységet, technológiai javaslatokat is várnak. **Az árbevételi trendek alapján a szállítványozói és logisztikai cégek további koncentrációja várható.**

A mérlegadatok alapján a hazai tíz legnagyobb szállítványozó és logisztikai szolgáltató összesen 368,5 milliárd forint forgalmat bonyolított le 2008-ban.

Közülük is kiemelkedik az első négy – a Waberer's Csoport, a DHL Csoport, a Masped Csoport és a Raabersped – amelyeknek együttesen 285 milliárd forint árbevételük volt. A lista 6-10. helyén szereplő cégek nagyságrendileg átlagosan ugyanakkora forgalmat – 11,5 és 14 milliárd forint közötti értékben – bonyolítottak le.

A tíz legnagyobb hazai szállítványozó cég
(2008-os adatok, milliárd Ft-ban)



A hazai legnagyobb cégek egyenkénti bemutatása, gazdasági és szervezeti fejlődésének ismertetése és mérlegelemzése a mellékletben található. A kvalitatív kutatás során több cég vezetőjével személyes interjút is készítettünk, melyek kiegészítették a szekunder információkat és így lehetőséget adtak a vertikális folyamatok mélyebb megértésére.

V. SZÁLLÍTÁSI PIAC SZEREPLŐINEK VÉLEMÉNYE

V.1. MÓDSZERTAN

A kvalitatív kutatás során a célunk nem a hazai szállítási piac legnagyobb szereplői által véghez vitt **vertikális integrációs folyamatok** általános bemutatása volt (az általános következtetések levonása érdekében a teljes hazai szállítási piac körében kvantitatív felmérést végeztünk), hanem sokkal inkább az ezen folyamatok **mögött rejlő jellemzők és motivációk megismerése**. A személyes megkérdezések első részében a vállalatok vezetőit **a cég saját gyakorlatáról** és az adott fejlődési út kiválasztásának okairól kérdeztük, míg a második részben a válaszolók **a szállítási piaccal kapcsolatos általános tapasztalataikat**, véleményeiket ismertették, ami egyben lehetőséget adott az integrációs folyamatok mögött húzódó valós folyamatok kötetlen ismertetésére is.

A kutatás során **19 vállalat és négy érdekképviselő vezetőjével készítettünk strukturált személyes interjút**. A vállalatok kiválasztásánál arra törekedtünk, hogy **a hazai szállítási piac legnagyobb szereplőivel és néhány közepes cég vezetőjével** egyaránt készítsünk interjút. Az érdekképviselők esetében a közúti és vasúti fuvarozók egyesületeit, a szállítmányozók, valamint a logisztikai szolgáltatók képviselőit kerestük fel.

Az alábbiakban a válaszadó vállalatvezetők véleményét szerkesztett formában, egy-egy téma köré gyűjtve ismertetjük. A válaszok összefoglalásakor mindenkor törekedtünk az **eltérő vélemények megjelenítésére**, de minden egyes szempont feltüntetése terjedelmi korlátok miatt mégsem volt lehetséges – azt a mellékletben található vállalatankénti összefoglalók tartalmazzák. **A fejezetben található megállapítások egyedi véleményeket tükröznek**, így azok nem (még a válaszolók véleményazonossága esetén sem) alkalmasak általános következtetések levonására, lehetőséget adnak viszont **az egyes folyamatok, tendenciák minőségi jellemzőinek megismerésére**.

V.2. FOGALMI KÉRDÉSEK

Vertikálisan integrált szolgáltatásról definíciónk szerint akkor beszélhetünk a szállítási piacon, ha egy vállalat **a fuvarozás, szállítmányozás, logisztikai szolgáltatás közül legalább két tevékenységet képes ellátni**. Annak megítéléséhez, hogy mely vállalatok végeznek ilyen szolgáltatásokat, fontos az egyes tevékenységek tartalmának pontos meghatározása.

A piaci gyakorlat során azonban **a fuvarozási-szállítmányozási-logisztikai tevékenységek fogalmilag gyakran keverednek**. Az alábbiakban összegyűjtöttünk néhány, a mélyinterjúk során ismertett fogalmi meghatározást, gondolatot, véleményt, melyek alapján látható, hogy **a piac meghatározó szereplői** – és egyben az adott tevékenységek szolgáltatói – is mennyire **eltérően ítélik meg ezek gyakorlati tartalmát**. Egy-egy bekezdés egy-egy válaszadó tartalmi meglátását tartalmazza az egyes tevékenységek közötti különbségekről.

V.2.1. FUVARÓZÁS-SZÁLLÍTMÁNYOZÁS

„A szállításnál a vállalat a klasszikus definíció szerint saját termékét saját eszközzel mozgatja, a **fuvarozásnál** viszont saját járművön más áruját díjazásért viszi, míg a **szállítmányozásnál a cég fuvarozási szerződést köt** az árutulajdonos nevében és javára (a törvény köti, hogy mindenkor az optimális megoldást kell kínálnia).”

„A fuvarozó és a szállítmányozó leginkább a **mentalitásában különbözik**; a fuvarozó számára az a fontos, hogy optimálisan kihasználja saját eszközeit (például, hogy „fusson a kocsis és rakva jöjjön haza”), míg a szállítványozó ügyfélközpontú megoldásokra törekszik és ennek érdekében kombinálja az eszközöket.”

„A fuvarozás és a szállítványozás kapcsolódása azonban **horizontálisnak is tekinthető**, pl. a vasúti fuvarozónak van szállítványozási cége, mivel **valahogy el kell adnia a fuvarozási tevékenységét**, magától ma már nem jön az ügyfél. A fuvarozó rá van utalva a szállítványozóra, és a nagy fuvarozók ezt akár **házon belül** is képesek megoldani (de csak akkor, ha a megbízó is partner akar/tud lenni ebben). Speditőr bevonása csak akkor szükséges, ha a megbízó és a fuvarozó nem képes, vagy nem akarja ellátni (kereskedelmi, fuvarjogi, pénzügyi szempontok miatt) a szállítványozási feladatokat.”

V.2.2. SZÁLLÍTMÁNYOZÁS-LOGISZTIKA

„A speditőr (szállítványozó) fuvarok adás-vételére szakosodott, míg a **logisztikai szolgáltató saját erőforrásból** kiterjesztett szolgáltatásokat végez.”

„A **szállítványozás** jogi értelemben mindössze az **árutovábbításához szükséges szerződés** kötése, így a készletezés, ezek válogatása (kommissiózás) és kiküldése, vagy az átcsomagolás (és minden value added service) már logisztikának minősül.”

„A fogalmi zavar valamelyest oldható, ha **megkülönböztetjük a fuvarközvetítést és a szállítványozást**. Ahhoz, hogy egy cég szállítványozó vállalat legyen, **jelentős szakmai ismerettel** kell rendelkeznie. Ismernie kell például az országok előírásait, az adott áru szállítására vonatkozó jogi szabályokat, a pontos vevői igényeket, az alvállalkozókat.”

„A szállítványozás csupán kombinatív készségeket igényel, s áruközvetítésből áll. A **logisztika** viszont egy magasabb szintű, több elemből (pl. raktározás) álló tevékenység, ami **szorosabban kapcsolódik a gyártáshoz és a felhasználáshoz**.”

„Az tekinthető **logisztikai szolgáltatónak**, aki **már nincs kitéve** annak a **bármikor történő leváltási lehetőségnek**, aminek egy klasszikus fuvarozó viszont igen.”

„A logisztikai vállalat **komplex szolgáltatásokat végez**, nagyon sok **szakmai tapasztalattal** rendelkezik és **megfelelő méretű**.”

„Abban az esetben tekinthető egy cég logisztikai vállalatnak, **ha nem okoz gondot a vevői igények teljes kielégítése**. Nem tekinthető logisztikai vállalatnak egy fuvarozó vagy szállítványozó, ha már néhány logisztikai funkciót elvállal. A logisztika egy komplett szolgáltatás, mely **integrált rendszereket alkalmaz**.”

„A logisztika magában foglalja a nyersanyag-kitermelés és a késztermék eladása között valamennyi folyamatot – ennek fényében létezik külön termelési logisztika, raktárlogisztika, értékesítési logisztika stb.). A logisztikai tevékenység **legnagyobb részt fuvarozásból áll**, hiszen pl. a félkész terméket máshol dolgozzák fel, majd a készterméket tovább kell szállítani stb. A logisztika során mindig van helyváltoztatási igény (általában többször is), szállítmányozási igény viszont már nem feltétlenül.”

„Ha egy szállítmányozó csak néhány esetben vállal el logisztikai feladatokat, attól még **elsősorban speditőr marad**. De ha megcélozza a logisztikai piacot, mint egy potenciális növekedési alternatívát, akkor lehet rá példa, hogy már logisztikai vállalatnak definiálja magát akkor is, ha még csak elenyésző részben tud felvállalni ilyen feladatokat. Logisztikai cégek elsősorban az tekinthető, **aki rendelkezik eszközökkel**.”

„A speditőrt és a logisztikai vállalatot a szolgáltatási paletta különbözteti meg. Míg előzőnél elég, ha jó értékesítői, fuvarszervezői, informatikai- és kommunikációs rendszere van, utóbbinál viszont nagyon fontos a megfelelő **infrastruktúra** (pl. raktárbázis), létszám, magas szintű informatikai rendszer és **disztribúciós tevékenység** ellátására való képesség.”

„Akkor tekinthető logisztikai szolgáltatónak egy vállalat, **ha a kb. tíz logisztikai tevékenység közül legalább hármat képes maga ellátni**, azaz ebbe nem tartoznak bele a közvetített szolgáltatások.”

„A gyakorlatban sokszor **nehéz szétválasztani** a logisztikai és a szállítmányozási funkciót, a két terület között a **logisztikai központ**, mint szolgáltatás, lehet a választópont. Azaz, ha egy vállalat már rendelkezik ilyen logisztikai területtel, akkor az már egy vállalati méretet és egy **vállalaton belüli hangsúlyt** is jelent.”

„A szállítmányozás és a logisztika között **nincs éles határvonal** a gyakorlatban. Van olyan kis fuvarozó, akinek van egy kis 200 m²-es raktára, de ettől még nem logisztikai szolgáltató. Tiszta szállítmányozó és tiszta logisztikai szolgáltató nincs a piacon. Annak az eldöntésében, hogy egy cég inkább szállítmányozó, vagy logisztikai cég, **az árbevétel arány lehet a döntő** (kétharmad feletti arány már dominánsnak tekinthető), de természetesen az abszolút méret is számít, hiszen logisztikai vállalatról például csak egy méret fölött érdemes beszélni.”

„A speditőr és a logisztikai vállalat között még sok esetben **húzható éles határvonal**, hiszen még sok klasszikus szállítmányozói vállalat létezik (pl. Raabersped, Raaberlog, Multicont). **A logisztikai szolgáltató door-to-door szolgáltatást nyújt**, míg a szállítmányozó ennek csupán egy részfeladatára **koncentrál** (csak a szállítás megszervezésére, de pl. az árut az ügyfél rakja ki és tárolja).”

„Ha egy vállalat csak néhány logisztikai funkciót vállal fel, akkor a feladat többi tevékenységéhez képesti **volumenétől** (pl. TEU-számtól) **függ**, hogy logisztikai cégek tekinthető-e az adott vállalat.”

„Azt, hogy egy szállítmányozást és logisztikát is végző vállalat speditőrnek, vagy logisztikai szolgáltatónak tekinthető, azt a **vállalat működési módja** dönti el. Fontos szempont még, hogy a **szakember és tudásbázis** adott-e a tevékenységhez, valamint hogy rendelkezésre állnak-e a szükséges **jogi/szabályozási és biztonsági feltételek** (pl. mérgező anyagok tárolásához engedély szükséges). Az, hogy egy adott vállalat mit szerepeltet a cégnevben, az önmagában **csak marketing.**”

„A **nagyobb ügyfelek** igen részletes szakértelemre és felépítésre vonatkozó **audittal mérik**, hogy a logisztikai vállalat megfelel-e az egyedi igényeiknek és az általuk (jellemzően nemzetközi szinten) elvárt standardoknak – **aki ennek** (folyamatosan) **megfelel, csak az tekinthető logisztikai vállalatnak a megrendelő számára.** Ráadásul az alvállalkozókat, telephelyeket és a raktárakat is auditálni szükséges. Magyarországon eléggé jellemző, hogy egyes szolgáltatók többet mutatnak/mondanak, mint amire képesek, de a nagy megrendelők rendelés előtt mindenképpen elvégeznek egy auditot, amin ezzel a „marketinggel” már nem tudnak átmenni.”

„A valóságban már **nincs jelentősége a fuvarozói és a szállítmányozói/logisztikai tevékenységek megkülönböztetésének, a fogalmakat gyakran keverik is a piaci szereplők.** Kiváltképp, ha komplex szolgáltatóról van szó.”

„**Logisztikának tekinthető mindaz, amit az ellátási lánc folyamán végeznek** (így pl. a vámolás mellett akár a kamion tisztítása is). **A gyakorlatban nincs értelme megkülönböztetni a szállítmányozó és logisztikai vállalatokat,** mivel a tevékenységek leggyakrabban együtt jelennek meg. Igaz, bár a logisztika egyfajta teljes ellátást jelent, a vállalatok ezt a kifejezést cégneveikben sokszor csak **marketingfogásként** alkalmazzák.”

„**A szállítmányozás és a logisztika között ma már nincs különbség,** mindenki maga dönti el, hogy melyik kategóriába tartozik inkább. A legnagyobb cégeknél ez az **ügyfélkiszolgálás szintjét** jelző stratégiai cél, a többiekénél pedig legfeljebb tudatosság nélküli alkalmazkodás.”

„A logisztika komplex feladatot jelöl. A világ megváltozott, **a klasszikus vasúti szállítmányozásnak** (megvenni és továbbadni a fuvardíjakat) **leáldozott.** Ha egy speditőrnek meg akar élni, többszolgáltatásokat kell nyújtania, ami adott esetben **nevezhető logisztikai vállalatnak.**”

„Mivel a gyakorlatban nagyon összefolynak a szállítmányozói és logisztikai szolgáltatások, ezért már **nem lehet megkülönböztetni őket. Célszerűbb inkább tágabban értelmezni a szállítmányozás fogalmát, amibe minden olyan szolgáltató beletartozik, amelyek a piaci igények szerint működnek.** A termelő cégek kiszervezik azokat a tevékenységeket, amelyek nem tartoznak alapvető kompetenciájukba és gyakran erre jönnek létre „szállítmányozó” cégek, vagy legalábbis a már meglévő szolgáltatók ennek megfelelően szervezik át a működésüket.”

„A szállítmányozó cégek is logisztikai szolgáltatóknak mondják magukat ma már, **a szállítmányozás csupán a logisztikai tevékenységre vonatkozó tradicionális kifejezés.** Általánosságban a logisztika kb. 90%-a szállítmányozásból, 10%-a pedig

raktárlogisztikából áll, aminek keretében a megrendelő által meghatározott helyre és időben szállítja le a cég a – jellemzően félkész – terméket.”

V.2.3. NÉHÁNY TARTALMI KÖVETKEZTETÉS

A fuvarozásra, szállítmányozásra, logisztikára természetesen létezik „egyetemi” definíció, **a fogalmak gyakorlati keveredése valójában a piacon megfigyelhető vertikális integrációból adódik.** Valószínűleg a fuvarozók jelentős (ha nem a teljes) része értékesített már fuvart, tehát definíció szerint szállítmányozási tevékenységet végzett, de a gyakorlatban ezt – eseti jellege esetén (tipikusan kisebb cégeknél) – maguk a vállalatok nem tekintették speditóri szolgáltatásnak. **A gyakorlatban a szállítmányozók jelentős része végez logisztikai szolgáltatást is,** hiszen a fuvarszervezésen túl pl. gyakran egyéb adminisztratív ügyekben is segítenek az ügyfélnek. Sőt, **ha nagyon tágan értelmezzük a logisztikát, akkor abba maga a szállítmányozás és a fuvarozás** (és különösen pl. az olyan kapcsolódó szolgáltatások, mint amilyen mondjuk a fuvarozás mindennapjait kísérő kamionmosás) **is beletartozik.**

Természetesen vannak az egyes tevékenységekhez tartozó egyértelmű (al)területek is, pl. fuvarozás és vasúti áruszállítás, szállítmányozás és légi szállítmányozás (a kapcsolódó szabályozási stb. szakismeretekkel egyetemben) vagy logisztika és raktár logisztika. **A piaci gyakorlatban azonban sokszor az egyes szállítási szolgáltatások keveredése figyelhető meg a vállalatoknál.** Természetesen gyakori viszont az, hogy az egyik szolgáltatás nagyon kicsi arányú (pl. kis fuvarozó cégeknél szinte elhanyagolható arányú a fuvarközvetítési/szállítmányozói szolgáltatás).

Annak meghatározására, hogy egy cég melyiket tekinti főtevékenységének a több nyújtott szolgáltatás közül, a kutatásban résztvevők számos módszert ismertettek (pl. árbevétel aránya, volumenek aránya, eszközök aránya, szakértelem aránya stb.). Kutatásunknak nem célja ezen módszerek közül egyet kiválasztani – már csak azért sem, mert az eltérő gyakorlati megközelítések pont az egyes tevékenységek közötti elmosódó határvonalakat jelölik. A kvalitatív és a kvantitatív felmérés eredményei alapján megállapítható, hogy az ügyfelek egyre inkább elvárják a szolgáltatások együttes, komplex nyújtását (a nagyobb cégek esetében), ami fogalmi szempontból **a fuvarozási-szállítmányozási-logisztikai szolgáltatások további közeledéséhez vezet.** Hangsúlyozzuk, hogy ez **nem feltétlenül** jelenti azt, hogy **egyetlen vállalat** fogja ellátni mindhárom tevékenységet, hanem sokkal inkább azt, hogy **a három tevékenységre** (kettesével-hármasával) **együtt, egyre szorosabban kapcsolódva** lesz szükség, akár egy-egy speciális területen is.

V.3. INTEGRÁCIÓ IRÁNTI IGÉNY

A szolgáltatók a piaci versenyben mindig igyekeztek alkalmazkodni az ügyfelek igényeihez, hiszen csak így realizálhatták üzleti céljaikat. **Az egyre komplexebb szolgáltatások ellátására képes vállalatok, és így a vertikálisan integrált szolgáltatás is, az ügyfelek változó és egyben egyre összetettebb igényei miatt jöttek létre.** Az üzleti gyakorlatban az ügyfél igényei döntenek abban, hogy például a szolgáltató cég több kocsit vegyen, vagy inkább raktárt fejlesszen, azaz hogy horizontálisan, vagy inkább vertikálisan terjeszkedjen.

A cégek tevékenysége mindig az ügyfelek igényeihez igazodik, így ha a szolgáltató saját maga nem tud megfelelni az összes igénynek, akkor igyekszik hozzá **partnereket** (alvállalkozókat) találni. A **Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetségének tagjai kivétel nélkül képesek komplex szolgáltatások nyújtására, bár ezen integráltság mértéke és súlya cégenként eltérő.** A szállítási szektorban dolgozó cégeknek ma már más és több tevékenységet kell ellátniuk, mint öt évvel ezelőtt.

A szállítási piac szolgáltatóinak egyre nagyobb mértékben kell megfelelniük az egyedi ügyféligenyeknek és **egyre inkább jellemző, hogy az ügyfelek integrált szolgáltatás iránti egyedi igényekkel jelentkeznek.** Ha valaki képes úgy kialakítani a rendszerét, hogy megfeleljen egy jól meghatározott ügyfélcsoport igényeinek, az üzletileg általában egyben igen sikeres is. A **több szolgáltatási területre koncentráló cégek általában sikeresebbek** a legtöbb válaszadó szerint.

Az egyik válaszadó **fő tevékenysége például a szállítványozás, de saját bevallása szerint az nem működne saját logisztikai szolgáltatás nélkül.** Nagyon sok olyan vállalat található a piacon, aki el tud vállalni szállítványozási és logisztikai feladatokat is, a **versenyben maradáshoz** tehát elengedhetetlen a komplexitás. Több válaszadó szerint egy szállítványozó cég logisztikai szolgáltatást a **vevő igényei** vagy a **meglévő kapacitások kihasználásának a kényszere** miatt (pl. ha egy ügyfél elmegy, akkor az így üresen maradó raktárhelyet valahogy meg kell tölteni) vállal elsősorban, illetve szerepet játszhat még az olyan stratégiai döntés is, ami a logisztikai piacon belüli pozíciószerezést célozza meg.

A **globalizáció és a gazdasági válság miatt** a megbízók **még inkább** jelezték integrált szolgáltatás iránti igényüket, hogy ezzel is **csökkenthessék adminisztratív költségeiket.** Mivel a megrendelő cégeknél a szolgáltató számláján kívül egyedül az adminisztratív költségek jelennek meg ma már jellemzően, ezért mindent megtesznek ezek csökkentéséért, ami leginkább a szolgáltató közreműködésével lehetséges.

A komplex szolgáltatás nyújtásának képessége **hozzájárul a versenyképességhez, de a nagyobb vevők részéről ez már egyben elvárás is** (amihez további előnyt jelenthet a nemzetközi háttér). Nem csak szállítványozóknál, de sokszor a fuvarozóknál (pl. a klasszikus magán vasúttársaságoknál) is elvárás ez. Mivel elég éles a verseny és beszűkült a piac, ezért a vállalatok számára az integrált szolgáltatások nyújtása inkább követelmény, mintsem előnyt hordozó tényező. Többen úgy nyilatkoztak, hogy **az integrált szolgáltatásokra való törekvés az erős piaci verseny következménye Magyarországon.**

Több cég vezetője is felhívta rá a figyelmet, hogy **az ügyfelek az ár mellett a komplexitást is értékelik,** ennek **mértéke viszont áru-függő** is, mert pl. vasúti fuvarozás esetén a szénnél a gyorsaság és a biztonság nem annyira fontos szempont, viszont a gázolajnál ez meghatározó (ha többször fordul a kocsis, azzal időt és költséget takarítanak meg). **Vannak olyan ágazatok, melyek elvárják az integrált szolgáltatásokat** (pl. autóipar), **és vannak olyanok, melyek nem** (pl. faipar). Általánosságban elmondható, hogy **az alacsony feldolgozottsági szintű termékek nem igényelnek komplex szállítási szolgáltatást,** tehát a megbízótól,

pontosabban annak működési területétől függ, hogy milyen összetettségi szintű szolgáltatást rendel meg. Az egyik válaszadó szerint a **jellemzően integrált szolgáltatást igénylő ágazatokban azonban egyértelműen megfigyelhető, hogy növekszik a komplexitás iránti igény.**

Volt olyan nagyvállalati cégvezető, aki szerint **időnként érkezik ugyan igény integrált szolgáltatásra az ügyfelek részéről, de a piac valójában nem igényli, mivel nem kifizetődő.** Az ügyfelek árérzékenyek és mivel a **kínált komplex csomag minden eleme nem tud a piacon elérhető legolcsóbb lenni, ezért inkább minél kisebb elemekre igyekeznek szétszedni az igényelt szolgáltatást** – sokszor még a belföldi és nemzetközi fuvarokat is darabolják a cégek. Egy-egy nagy (meglévő) ügyfél kérésére nyújthatnak a piaci szereplők **egyedi komplex szolgáltatást**, sok esetben azonban csak **partneri hálózat vagy cégcsoporton belüli együttműködés eredményeként.**

Van, aki szerint a megrendelők nem univerzális cégeket keresnek, hanem olyan „specialistákat”, amelyek **a számukra szükséges területen** – például a vasúti vagy a közúti szállítmányozáson belül – **a teljes szolgáltatási spektrumot képesek kínálni.** Ezen belül így például a szolgáltató számos helyről be tudja gyűjteni az árut, képes komplett vonatba rakni, azt elvitetni és disztribúciót végezni. Az egyik cégvezető szerint ez a komplexitás **eleinte kényszer** volt és sok üzleti kockázatot is jelentett, de **ma már egyértelműen kedvező** a cég számára.

Néhány cégvezető szerint a szállítási piacon **a legtöbb nagyobb cég vagy vállalatcsoport az integrált szolgáltatások irányába halad, a kicsik viszont pénzügyi okok miatt nem képesek erre: polarizálódik a piac.** A kisebb versenyképes cégek ezért gyakran vagy a nagyobb vállalatokhoz, vagy valamely nemzetközi hálózatba próbálnak csatlakozni.

V.4. ELŐNYÖK AZ ÜGYFELEK SZÁMÁRA

Az ügyfél az integrált szolgáltatások révén **csökkenteni tudja a külső és belső költségeit.** A specializáció és a méretgazdaságosság révén a szolgáltató olcsóbban tudja ellátni a szolgáltatást, mint maga a termelő vagy kereskedő vállalat, amely megtakarításnak egy része a vállalatnál marad. Komplex szolgáltatás esetén az eredményességi faktorok és a jövedelmezőségi hatások összeadódnak, azaz a költségek nem csak az adott tevékenységre, hanem a szolgáltatás egészére kerülnek felosztásra, így összességében **az ügyfélnek kedvezőbb áron lehet biztosítani a szolgáltatást.** Továbbá az ügyfél számára **amúgy elérhetetlen kapcsolatokhoz, tapasztalathoz, információkhoz és kedvezményekhez juthat hozzá.**

Belső költségeit azáltal tudja mérsékelni, hogy **egy emberrel kell kapcsolatot tartania és egy számlát kap,** az ügyfél ún. „egyablakos kiszolgálást” kaphat. Az ügyfél abból is profitál, hogy **nem kell szakembereket kiképeznie és fenntartania** az egyes területekre, kiváltképp, ha csak időről időre veszi azokat igénybe. A megbízó számára az integrált szolgáltatás **egyszerűsíti a belső folyamatokat, gyorsabbá, gazdaságosabbá és jobban ellenőrizhetővé teszi azokat.**

A termelők és a kereskedők a profilidegen területeket egyre inkább kihelyezik a vállalatokon kívülre. A komplex outsourcing révén csökkennek a vállalat költségei, **kiszámíthatóságot érhetnek el** (pl. késésért a szolgáltató fizet) **miközben a szolgáltatási színvonal és az alaptevékenységre fordítható figyelem nő.** Vertikálisan integrált szolgáltatások esetén **egyértelműek a felelőségek is.**

V.5. ELŐNYÖK A SZOLGÁLTATÓK SZÁMÁRA

Több válaszadó szerint a komplexitásra való törekvés azért is különösen fontos, mert **ha a cég nem tudja kiszolgálni a megbízót, akkor ott a versenytárs megjelenik,** márpedig a mostani erős árverseny elkerülése érdekében az a cél, hogy az adott szolgáltató maradjon a megbízó állandó partnere. A szolgáltatónak minden speciális igényt meg kell tudni oldania, mivel ha akár egyetlen speciális igénynek nem tud megfelelni, akkor más céghez fordul a vevő és egyes cégvezetők tapasztalatai alapján ezzel a későbbiekben lassan le is épül a forgalom. Az integrált szolgáltatás révén a szolgáltatónak részletesebb ismeretei lesznek az elvégzendő feladatokról és jobban be tud integrálódni a folyamatokba; a megbízó egy bizonyos mélységű együttműködés után nem tud könnyen szolgáltatót váltani. **A vertikálisan integrált szolgáltatások révén** több szállal kapcsolódhat a szolgáltató a partneréhez és így **nagyobb eséllyel tudja az ügyfelet megtartani az erős piaci versenyben.** Több cégvezető is úgy nyilatkozott, hogy ez kiemelt szempont volt a logisztikai szolgáltatások nyújtásának elindításakor.

A Magyar Logisztikai Egyesület tapasztalatai szerint **azonban az ügyfelek kötődése nem feltétlenül erősebb az integrált szolgáltatást nyújtó cégekhez, legfeljebb egy kicsit toleránsabb.** A megbízói döntések a további együttműködésről a folyamatos **ellenőrzések és pontozások,** valamint nagyobb üzletek esetében az ezt követő **tenderkiírások** függvényében dőlnek el. Nem ritka, hogy a megrendelő egy szállítási igényt több szolgáltatónak „feldarabolva” ad oda, biztosítva a folyamatos belső versenyt a **helyettesíthetőség** által.

Többen megfogalmazták, hogy a több szolgáltatási területre koncentráló cégek **jellemzően eredményesebbek pénzügyileg, mivel az ellátási lánc több eleméből is részesülnek.** Az egyik nagy szolgáltató cégnél például az elmúlt két évben a fuvarozási tevékenység nem termelt eredményt, viszont a logisztikával, az értéknövelt szolgáltatással sikerült nyereséget elérnie. Igaz, van olyan vélemény is, hogy a több szolgáltatási területre koncentráló cégek általánosságban nem feltétlenül sikeresebbek, mivel a megrendelői oldalon **a multinacionális cégeken kívül nincs meg** ennek a **kultúrája** Magyarországon, azaz ez **csak a nagyvállalati szolgáltatókat érinti kedvezően.**

Amennyiben a szolgáltató vállalat integrált szolgáltatásokat nyújt, **rugalmasabban képes reagálni a versenyhelyzetre,** így például nagyobb tere van az árengedmények adásában. Ráadásul az így egy kézbe kerülő információk **nagyobb hatékonyságot** is eredményezhetnek, ami további versenyelőnyt jelenthet. A szolgáltatók **optimalizálhatják továbbá a belső működésüket** (például több megbízó árujának összekapcsolása, ezáltal a jobb eszközkivhasználással az alacsonyabb fajlagos önköltség révén) is.

A vállalatok az integrált szolgáltatással **jobban meg tudnak felelni a vevői igényeknek** és így javuló, vagy legalábbis nem (vagy csak kevésbé) romló árbevételre érhetnek el. A Magyar Logisztikai Egyesület szerint az integrált szolgáltatás biztonságot ad a vállalat számára, hiszen tapasztalataik szerint az a cég, aki vertikálisan komplex szolgáltatást nyújtott, annak csak jellemzően 5%-kal esett vissza a forgalma, míg a többinek akár 60%-kal is. A több szolgáltatási területre koncentráló cégek **könnyebben tudják átvészelni a válságot**, számos válaszoló szerint ezért ma már muszáj több lábon állnia egy vállalatnak.

A szállítási ágazatban egy vállalatnak azért lehet előnyös az integrált szolgáltatás végzése, mert **széles palettán tud megbízókat keresni** és ezáltal lehetőséget teremt a bővüléshez. A vertikálitás révén **könnyebben szerzi meg a nagyobb munkákat**, s ez által piaci előnyre tesz szert és a komplex feladatok megoldásán keresztül **jó referenciát szerezhet**. Egy közepes cég vezetője szerint hátrányt jelent viszont, hogy **a nagy volumenű integrált feladatok néha elnyomják a kisebb megrendeléseket**, s emiatt elmaradhatnak a kisebb megrendelők, ami viszont **növeli a kiszolgáltatottságot**.

V.6. INTEGRÁLT SZOLGÁLTATÁSOK BEVEZETÉSÉNEK SIKERESSÉGE

A szolgáltatások körét sok szolgáltató bővítette az utóbbi években a nagy megrendelők – jellemzően a multinacionális termelő és kereskedő cégek – bővülő igényei miatt. **Az integrált szolgáltatások bevezetése minden válaszoló vállalatnál sikeres volt, mértéke azonban cégenként eltérő mértékű volt.**

Egy **közepes méretű cég** már alapítása után néhány évvel több szolgáltatást (szállítmányozás és ehhez kapcsolódó egyéb szolgáltatások) nyújtott, ami **segítette a vállalat fejlődését**, hiszen szélesebb szolgáltatási palettát tudott nyújtani különböző célcsoportoknak. A cég elsősorban egy hazai régióra koncentrált, mivel fuvarozói révén itt az ügyfelek igényeit igen rugalmasan tudja követni. Más fuvarozó-szállítmányozó cégek a régióban, **akik nem fejlesztették tudatosan a vállalataikat például komplex szolgáltatások nyújtása révén, mára már csődbe mentek.**

Egy **logisztikai cégnél** a szolgáltatási tevékenységek **fuvarozási tevékenységgel való kibővítése árbevétel szempontjából beváltotta a hozzá fűzött reményeket, de az árbevétel arányos nyereség romlott**, mivel a közúti fuvarozás nyereségrátája lényegesen alacsonyabb a logisztikai szolgáltatásokénál.

Egy **szállítványozó cégnél** az elmúlt három évben lényegesen változott a nyújtott szolgáltatások köre: három éve kezdtek el közúti szállítványozást, két éve pedig logisztikai szolgáltatásokat is végeznek, mivel az erős piaci verseny hatására **a szállítványozás egyre kisebb eredményt hozott, s ma már lényegében a kiegészítő szolgáltatások adják a nyereséget**. Az ügyfelek ráadásul kérik, el is várják ezeket a többletszolgáltatásokat.

Egy, a **kezdetben kizárólag fuvarozással** foglalkozó vállalat ügyfél igények hatására később a szállítványozási, majd végül a logisztikai feladatokat is elvállalta és így **megerősítették a piaci pozíciójukat a nagyobb vevők körében**. A vállalat versenytársait hátrányosan érintette, hogy ők átálltak integrált szolgáltatások nyújtására, mivel azok így elesnek a nagyobb vevők megrendeléseitől.

Egy válaszadó úgy véli azonban, hogy a több szolgáltatási területre (fuvarozás-szállítmányozás-logisztika területekre) koncentráló szállítási cégek **nem minden esetben sikeresebbek**, mint a specializáltak. Egy integrált szolgáltatást végző cég sikeressége **nagymértékben függ a vállalat szervezeti felépítésétől** (pl. a világosan szétválasztott részterületektől), **a menedzsmenttől és az alkalmazottaktól, valamint az informatikai rendszertől**. Más oldalról **vannak olyan területek** (pl. speciális áruk szállítása), **amelyeknél sikeresebbek a specializált cégek**.

V.7. INTEGRÁLT SZOLGÁLTATÁSOK FAJTÁI

V.7.1. FUVARÓZÓK INTEGRÁCIÓJA

A fuvarozó vállalatok egyedi piaci szempontok alapján mérlegelnek, hogy felvállalnak-e szállítmányozói vagy logisztikai tevékenységet is: **a nagyobb cégek a komplexitásra törekszenek, a kisebbek pedig csak a megélhetésre**. Az egyes cégek nagyon eltérően működnek, de az elmondható, hogy a kis cégek jellemzően csak sofőrökből állnak, klasszikus szállítmányozói feladatokat nem tudnak ellátni. Az elmúlt húsz évben is jellemző volt viszont az, hogy **a fuvarozók elvállalnak** (jellemzően egyszerűbb) **fuvarközvetítői/értékesítési feladatokat**, és a **szállítmányozók is fuvaroztak** – ezen a téren tehát **teljes keveredés van**.

Kisebb-nagyobb mértékben **minden fuvarozó elvállal legalább egyszerű** (értékesítési, közvetítési) **szállítmányozói feladatokat is**. Egyszer-egyszer előfordulhat, hogy több megrendelést kap, mint amennyi saját kapacitása van, így ezeket kénytelen továbbadni egy alvállalkozónak - igaz, a felek **sokszor nem is tudják, hogy ez már szállítmányozás**. A fuvarozók sokszor azért vállalják el **tudatosan az összetettebb szállítmányozási feladatokat**, mert így biztosítják a kapacitásuk kihasználtságát, a többletfuvarokat pedig alvállalkozókkal oldják meg. **A különbség tehát a mentalitásból adódik**, ugyanis **a fuvarozó a kapacitásának kihasználására törekszik, a szállítmányozó viszont a megbízó igényeit igyekszik kielégíteni** és közben kereskedési nyereséget elérni.

Egy néhány tehergépjárművel rendelkező kisvállalat nem tudja kitermelni egy külön szállítmányozó szakember bérét. A kisebb cégeknél a fuvarozás és a szállítmányozás (itt lényegében értékesítés) funkcionális belső tevékenység, ezért igen nehezen választhatók szét. **Nem vállal el összetett szállítmányozói feladatokat** egy fuvarozó cég, **ha nem rendelkezik elég szaktudással, megfelelő nyelvtudással, esetleg hiányoznak a szükséges tapasztalatok vagy nem áll rendelkezésére elég pénzügyi vagy kapcsolati tőke**. Fontos még a kapcsolódó garanciák nyújtásához a biztos pénzügyi háttér is. A fuvarozó vállalatok azért sem vállalnak el továbbá szállítmányozási feladatokat, mivel **nincs meg az ehhez szükséges hálózatuk** (pl. nem rendelkezik hajótérrel Észak-Amerikában). Az is lehetséges, hogy a **tapasztalat hiányzik** a költséghatékony működéshez (pl. hogy bár sokszor a mediterrán térségből olcsóbb a vízi fuvar, de mivel gyakori a késés és így a kifizetendő kötbér, ezért sokszor érdemesebb a hamburgi kikötőből indulni). Csak **nagyon kevés** (tíz alatti) **olyan nagy fuvarozóvállalat van**, amelynek több száz kamionja van és így **tőkéje, ideje és tudása van érdemben szállítmányozni**.

Egy **nagyobb fuvarozó** azért nem vállalhat el szállítmányozási tevékenységet, mert **esetleg nem akarja felvállalni annak kockázatait** (az alvállalkozó nem jól szolgáltat, ellopja az árut, vagy egyszerűen csak konkurens lesz), **ez azonban ritka**. A fuvarozás és szállítmányozás **a legnagyobb cégeknél jellemzően külön jogi szervezetben** jelenik meg a profiltisztítás eredményeként, azaz fuvarjogi, adózási, fuvarszakmai, szállítmányozás-szakmai és rugalmassági szempontok miatt. Ha például hibát követ el a szállítmányozási osztály, abból akár nagyobb kára is lehet a fuvarozónak, mint amennyi hasznot az egész tevékenység hoz, míg ha külön szervezetben van a szállítmányozás, akkor a kárt (pl. egy fuvarlevél hibás kitöltését) peres úton behajthatja a fuvarozó, azaz a kockázatot átháríthatja másra.

V.7.2. SZÁLLÍTMÁNYOZÓK INTEGRÁCIÓJA

Néhány válaszdó úgy vélekedett, hogy **egy szállítmányozónak nem árt, ha minimális százalékban „saját” fuvarszközökkel is rendelkezik a vevők számára fontos rugalmasság, biztonság és megbízhatóság biztosítása érdekében**, valamint a **gazdaságossági szempontok** is fontosak lehetnek (a fuvarozó árrése a vállalatcsoportnál marad). Az utóbbi évtizedekben a határok elmosódtak a tisztán fuvarozó és a tisztán szállítmányozó cégek között, elsősorban, mivel a nagyobb fuvarozók szállítmányozással is szívesen foglalkoznak. **A szállítmányozó vállalatok általában azért nem látnak el fuvarozói feladatokat is, mivel nincs meg hozzá az eszközparkjuk és nem is törekszenek annak megszerzésére**. Több nagyobb szállítmányozó cég is a „non-asset” elv alapján működik, azaz lényegében nem rendelkezik saját vagyontárgyakkal, csak bérlő azokat, mivel így nagyobb rugalmasságra és összességében kedvezőbb költségszintre tehet szert.

Ahhoz, hogy egy szállítmányozó cégből logisztikai vállalat legyen, ahhoz a vevői igények mellett megfelelő anyagi háttérre és infrastrukturális, szellemi, szervezeti tényezők meglétére van szükség. **Sokszor a logisztikai funkció felvállalása nem (csak) piacszerzési, hanem piacvédelmi gyakorlat is**, hiszen ha az ügyfél pl. raktározási tevékenységet is igényel, de azt a szerződött szállítmányozó nem tudja elvállalni, akkor más, erre a feladatra képes céget keres, és könnyen előfordulhat, hogy az így helyzetbe kerülő logisztikai vállalat a szállítmányozást is „csomagban” elvállalja. **A szállítmányozó vállalat azonban legtöbbször nem tud logisztikai céggé fejlődni, mivel nem elég tökeerős**, valamint nincs meg hozzá a szükséges szakmai háttére sem – igaz, a megbízók sokszor ösztönöznék ezt a vállalati szolgáltatásbővülést. Csupán egy-két nagyobb cég volt képes erre a fejlődésre.

A szállítmányozás és a logisztika közötti átjárás sokszor nem is egyértelmű, bár alapvetően két út képzelhető el: az ösztönös és a tudatos fejlődés révén. Az **ösztönös fejlődés** esetén jobban összemósódnak az egyes szolgáltatási területek, mivel azok mindenkor az **egyedi ügyféligenyekhez igazodnak**. A **tudatos fejlesztés** esetén erősebb a határvonal a logisztika és a szállítmányozás között a **szándékolt üzleti stratégia** révén.

Mivel **egy logisztikai vállalat kevésbé tud hatékonyan működni, ezért a szállítmányozó ritkán akarja ezt a funkciót is felvállalni**. Azon szállítmányozó cégek, amelyek logisztikai szolgáltatóvá váltak, azok többnyire rosszul jártak. **Egy szállítmányozó cég sem végez kellőképpen nyereséges logisztikai**

tevékenységet – az egyik meghatározó szállítványozó vállalatot is például a magas raktárköltések miatt kellett korábban eladni. Valószínűleg egy-egy különleges **ügyfélelvárás**, igény készítheti a szállítványozókat arra, hogy egyes esetekben, kiélezett versenyhelyzetben **logisztikai feladatokat is elvállaljanak az adott üzlet megszerzése érdekében**.

Szállítványozó cégből logisztikai vállalat tehát olyan **egyre összetettebb feladatokat jelentő ügyfél igények** alapján jön létre, mint pl. a minimalizált raktár, időablak, árukövetés, statisztikák készítése – több válaszadó szerint ráadásul egyre alacsonyabb díjakért cserébe. **Erős az árverseny**, méghozzá **egyre magasabb elvárt minőség és komplexitás** mellett. Erre azonban **csak a nagyobb cégek képesek**.

V.8. CÉGFELVÁSÁRLÁSOK

Elképzelhető olyan gyakorlat is, hogy **egy vállalat nem a saját szolgáltatásokat fejleszti, hanem azokat megvásárolja** a piacról. A válaszoló vállalatvezetők szerint azonban ez **nem túl gyakori**. Az viszont már **gyakrabban előforduló** jelenség, hogy a cégek **horizontálisan terjeszkednek**, azaz saját működési területükön eszközt vagy piacot vásárolnak. A vertikális integrációt eredményező felvásárlásokról, összeolvadásokról nagyon eltérő véleményeket fogalmaztak meg a válaszoló cégek.

Az egyik válaszoló szerint nem jellemző, hogy fuvarozó cég szállítványozó vállalatot vásárolna, bár nagyon ritkán fuvarszerzés céljából előfordul. Ennek egyik oka, hogy képtelenség megfelelni az összes szabálynak és munkajogi felelősségnek. **Fuvarozó vállalat nem érdekelt szállítványozó cég vásárlásában, mivel nem tudja finanszírozni** (az alvállalkozót lényegesen hamarabb kell kifizetni, mint ahogy a megbízó fizet), nincs szakismerete és kapcsolatrendszere. Az a tapasztalat továbbá, hogy szállítványozó céget nem vesznek a fuvarozók, mivel **elég a szakértelmet** (a munkavállalót) **elcsábítani**. Emellett a gazdasági válság folyamánként a fuvarozó cégek **inkább jellemzően leépítik kapacitásaikat**, a kis cégek pedig csődbe mennek. **Egyedi esetekként természetesen előfordult**, hogy fuvarozó vállalat vett szállítványozó céget (pl. Waberer's és Deltasped), mivel a fuvarozó nyitni szeretne egy új piacot vagy részesedést szeretne növelni, ezért megveszi a szakértelmet és a bevált márkanévet. Egyszerűbb és kevésbé kockázatos lehet megvenni egy már jól bevált szakértői gárdát, alvállalkozói kört és piacot, mint felépíteni.

Van, aki szerint inkább szállítványozó cég vesz fuvarozó céget, mivel a speditőr nagyobb szaktudással és teljesen más mentalitással, ügyfélközpontú szemléletmóddal rendelkezik (míg a fuvarozó inkább kapacitásának minél nagyobb kihasználtságára törekszik). **A szállítványozó vállalat már rendelkezik a megfelelő szakmai háttérrel, így könnyebben be tudja olvasztania a fuvarozó vállalatot**, s ily módon hatékonyságot növel és költséget csökkent. Egy másik válaszoló szerint azonban a **szállítványozó cégek jellemzően nem érdekeltek fuvarozó cég vásárlásában, mivel a fuvarozónak nem lehet legálisan eredményesen gazdálkodnia**, erre egyedül a legnagyobb cégek képesek a piacméretből és a nemzetközi jellegből adódóan. Ráadásul a fuvarozás speciális szakértelemmel, gondokkal és kockázatokkal jár.

Általánosságban nem jellemzők a felvásárlások és a fúziók a piacon, legfeljebb egy-egy nagyobb cég között (pl. Masped-Schenker), de az is jellemzően azonos szolgáltatási területen. **A tőkeerős logisztikai szolgáltató inkább maga bővíti a tevékenységét, ráadásul ezt államilag is támogatják. Egyedül a Waberer's vásárolt fel több céget** annak érdekében, hogy Közép-Kelet-Európa legnagyobb logisztikai vállalatává váljon. Összeolvadások, **felvásárlások horizontálisan** fordulnak elő az eszközpark hatékonyabb kihasználása érdekében. Egyes vélemények szerint inkább **vertikális együttműködések** vannak a fuvarozó cégek és a szállítványozó cégek között, a szállítási piac szereplőit tömörítő egyesületek és szövetség szerint azonban ehelyett **inkább az egymás közötti erős piaci versengés** a jellemző.

V.9. FEJLŐDÉSI IRÁNY

Az eltérő vállalati stratégiák és tőkehelyzet miatt nem lehet egy jellemző vállalatfejlődési útvonalat felrajzolni. **Az elméleti fejlődési irány szerint a fuvarozóból lesz szállítványozó, majd később logisztikai vállalat, de a valóságban ez nem túl gyakori**, mivel ezekhez a bővülésekhez komoly tőke és szakértelem szükséges. Ráadásul mindig az egyedi piaci szituáció a döntő. Azonban **néhány ma már meghatározó piaci szereplő** ténylegesen **ezt a fejlődési útvonalat** járta végig.

Fuvarozást, szállítványozást, logisztikát együttesen csak a legnagyobb cégek tudnak nyújtani, illetve még néhány egy-egy szakterületre szakosodott közepes méretű szolgáltató. Előfordulhat, hogy egy vállalat mindhárom területen szolgált, mivel **az ügyfél igényei „rákényszerítették”**. Ilyen lehet például, amikor ötféle vasúti kocsi ötféle helyváltoztatásban szerepel, raktározási tevékenységgel kiegészítve annak érdekében, hogy az acélból személygépkocsi lehessen.

Vannak, akik szerint a szállítványozás és a logisztika között ma már nincs is különbség, így a klasszikus **vállalatfejlődési út** nem a fuvarozó-szállítványozó-logisztikai szolgáltató irány, hanem **az egyre komplexebb és integráltabb szolgáltatás**. A legnagyobb cégeknél ez stratégiai cél, a többiekénél pedig legfeljebb tudatosság nélküli alkalmazkodás.

A kínált szolgáltatások integrálása nem jelenti azt, hogy azon tevékenységek végzését saját erőforrás felhasználásával teljesíti a vállalkozás. A komplex fuvarozási és logisztikai szolgáltatások piacán **sokkal inkább jellemző a szolgáltatások „kihelyezése” (outsourcing) más speciális (pl. logisztikai) szolgáltatók igénybevételével**. Az előnye abban rejlik ennek a megoldásnak, hogy egyrészt az ügyfél növekvő igényét kielégítve megmarad a fuvarmegbízás, illetőleg az üzleti kapcsolat, másrészt, ha a logisztikai szolgáltatásokat **vállalatcsoporton keresztül** bonyolítják, akkor a „több lábón állás” gazdaságilag stabilabb céget, cégcsoportot eredményez. A legnagyobb vállalatok a tiszta profilú működésre koncentrálnak, azaz az egyes szolgáltatási területeket ellátó leányvállalatoknak önmaguknak kell nyereségesnek lenniük.

V.10. VÉLEMÉNYEK A SZÁLLÍTÁSI PIACI VERSENYRŐL

A szállítási szektorban piactisztulás figyelhető meg: **a kicsik közül sokan csődbe mentek/mennek**. A kiélezett versenyben az ár kiemelten fontos tényező, mivel **a termelő és kereskedő vállalatok elsősorban a logisztikai költségeiken akarnak költségeket megtakarítani, miközben egyre magasabb minőséget várnak el**. Ez a szállítási szektorban dolgozó vállalatok számára többletkiadást jelent kisebb árbevétel mellett, aminek eredményeként **az árrés lényegesen kisebb lett**. **A kiesett árbevételt és nyereséget más logisztikai szolgáltatásokból igyekeznek pótolni, aminek eredményeként az erre képes nagy és közepes cégek maradhatnak talpon**, a kisebbek inkább csak alvállalkozókként maradhatnak meg a piacon, de ezt is csak akkor, ha pénzügyileg stabilak és bizonyítottan minőségi munkát végeznek (azaz főleg akkor, ha az adott cégnél már ma is alvállalkozókként dolgoznak). **A kisebb cégek, ha nem csapódnak nagyobb cégekhez, vagy nem specializálódnak, akkor nem lesznek versenyképesek. A túl erős árverseny ráadásul a globális cégeket juttatja előnyhöz.**

A fuvarozási piac jelenleg erősen árvezérelt, **minimális árkülönbségért is váltanak az ügyfelek**. A fuvarozók között már nincs jelentős minőségbeli különbség, a járműpark mindenhol jó színvonalú, még tőlünk keletre is. Megfigyelhető, hogy **a kis és közepes méretű fuvarozók megpróbálnak szövetkezni**, klasztereket alakítani, hogy közös kapcsolataik és méretük révén több fuvart tudjanak szerezni, valamint hogy a közös beszerzés révén csökkentsék költségeiket – ezek sikeressége jelenleg kérdéses.

A jövőben várhatóan **tovább fog csökkenni a fuvarozó cégek száma** a vállalati csődök és a megmaradó értékek konkurens cégek által történő felvásárlása révén. **Elkerülhetetlen és szükséges a koncentráció a közúti fuvarozásban**, mivel az jelenleg túl fragmentált (európai összehasonlításban is) – Magyarországon nagyon sok kicsi, alacsony tőkéjű és szakértelmű családi fuvarozási vállalkozás működik. A jelenlegi folyamat egyfajta természetes tisztulás, ami egyrésztől jó, hiszen a gyengébb cégek kihullnak. Másrésztől kevésbé jó, hiszen jó minőségű cégek is bedőlnek, s a forgalom csökkenés következtében **eltűnhetnek olyan relációk, földrajzi kapcsolatok, amelyek újra kiépítése túl drága**. Ezen felül a folyamat következtében **egyes cégek túlzott versenyelőnybe kerülhetnek**, ami versenyszempontból káros.

A nagyobb cégeknél jelentős változás nem várható: a globális, európai cégek már bejöttek Magyarországra, így **a hazai cégek felvásárlása nem túl valószínű**. **További nemzetközi cégek beáramlása nem várható**, akik meg akartak jelenni a magyar piacon, azok már itt vannak. **Terjeszkedés ugyan várható** majd, de a gazdasági válság miatt most nem rendelkeznek az ehhez szükséges tőkével, továbbá jelen helyzetben a felvásárolni kívánt vállalatok működése is nehezebben ítéltető meg – erre példa, hogy több cég kamionjai is a bankoknál állnak, nem vették meg őket a befektetők.

A gazdasági fellendülés lassú beindulásával, az áruszállítási igények növekedésével így legalább egy évig **kapacitáshiány alakulhat ki a hazai piacon**. Ezt jól érzékelteti, hogy 2010 első félévében már 6%-os növekedés volt érzékelhető a fuvardíjakban. Öt éven belül egy **fuvarozói középréteg kialakulása várható**, akik

egyenként néhány száz kamionnal rendelkeznek majd. Van, aki szerint a jelenlegi tendenciák figyelembe vételével Magyarországon **hat-hét nagyobb közúti fuvarozó cég maradhat talpon középtávon.**

A logisztika egyre inkább előtérbe kerül a globalizálódó gyártás miatt, ami nagy lehetőséget is jelent a szolgáltató vállalatok számára. Vélhetően **új szolgáltatások** is egyre inkább elterjednek majd. A logisztikai szolgáltatásoknál egyre nagyobb hangsúlyt fog kapni **az egyedi igényeknek való megfelelési képesség, a rugalmasság. A raktározási szolgáltatások piacán nagyon éles a verseny,** mivel a hazai raktárak mintegy harmada ma üresen áll, így ezek megtöltéséért mindent megtesznek az érintett cégek – ilyen környezetben különösen fontos az erős kapcsolat az ügyféllel és a több lábbon való állás. A szállítási ágazatban jelenleg éles az árverseny, mely **a nagy, tőkeerős vállalatoknak kedvez.** A kisebb cégek a gyenge fizetési fegyelem és az alacsony árak miatt nehezen bírják fenntartani magukat. Általános tendencia továbbá, hogy **a megrendelők a teljes, komplex, integrált szolgáltatást várják el,** méghozzá egyre inkább. A szállítmányozás és logisztika területén jelenleg nem lehet látni, hogy Magyarország része lesz-e a nemzetközi szállítási útvonalaknak, ez elsősorban a multinacionális cégektől függ.

Magyarországon a beszállító **a termelő/kereskedő multinacionális cégekkel szemben** nagy hátrányban van, **rossz az alkupozíciója,** ami a szállítási szektort is egyre nehezebb helyzetbe hozza. **A piaci versenyt korlátozza a multinacionális szolgáltató vállalatok megjelenése is,** mivel a termelők és kereskedők a **nemzetközi központokban állapodnak meg** az egységes (mindegyiküket kiszolgáló) szállítmányozó, logisztikai szolgáltató vállalatról. Magyarországon is egyre több külföldi logisztikai cég jelenik meg ennek eredményeként, amivel párhuzamosan **egyre kevesebb magyar cég található meg a piacon.**

VI. FELMÉRÉS A HAZAI FUVAROZÓK, SZÁLLÍTMÁNYOZÓK, LOGISZTIKAI SZOLGÁLTATÓK KÖRÉBEN

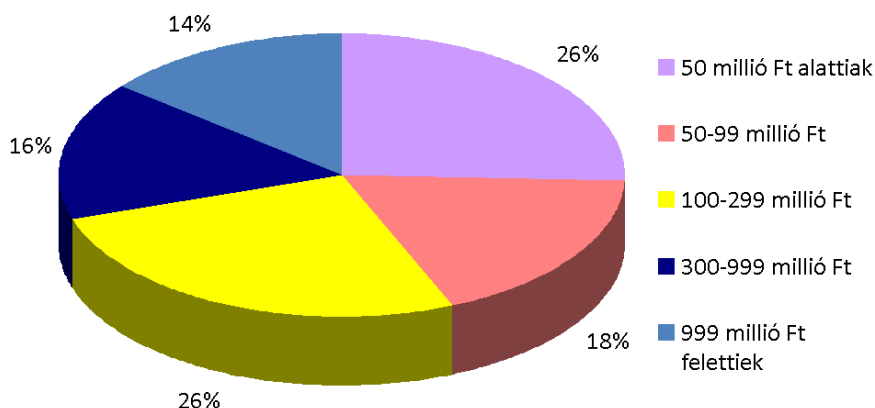
VI.1. MÓDSZERTAN

A cégbíróságon szereplő adatok alapján 11.270 fuvarozással, szállítmányozással vagy logisztikával foglalkozó cég működik Magyarországon. A kutatás során 300 magyarországi székhelyű fuvarozási, szállítmányozási és logisztikai céget kérdeztünk meg telefonon a cégek integrációs folyamatairól, valamint az ezzel kapcsolatos általános piaci véleményükről. A megkérdezések során adatokat kaptunk a tevékenységükről, szervezési és értékesítési szokásaikról, vállalatuk integráltságáról. Az eredmények révén megismerhető az egyes szakágazatok integrációjának iránya, általános jellege és mélysége is.

VI.2. A MINTA ÖSSZETÉTELE

A 300 megkérdezett válaszadó többsége (58%-a) 10 főnél kevesebb alkalmazottal rendelkezett, míg közel egyharmaduknál 10 és 49 fő közötti munkavállaló dolgozott. A minta 10%-ánál legalább 50 fő volt a létszám, ezen belül minden tízedik cégnél (azaz a minta 1%-ánál) ez a 250 főt is meghaladta. A válaszadó vállalatok 56%-a legalább 100 millió forintos nettó árbevétellel rendelkezett 2009-ben, 14%-uknál pedig ez meghaladta az egymilliárd forintot is.

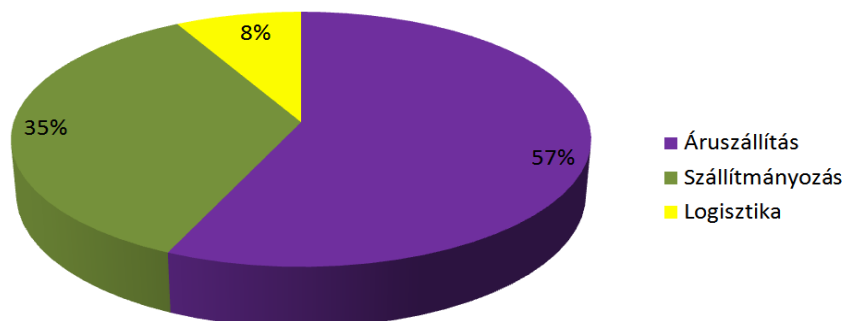
A minta megoszlása 2009. évi nettó árbevétel szerint (%)



Forrás: GKI

A megkérdezett vállalatok többsége (57%-a) az áruszállítást tekinti fő tevékenységének, míg több mint egyharmaduk (35%-uk) a szállítmányozást és csupán 8%-uk a logisztikát. **A válaszoló vállalatok 69%-a a fuvarozás-szállítmányozás-logisztika szolgáltatások közül csupán egy fajta tevékenységet végez.**

A minta megoszlása fő tevékenység szerint (%)

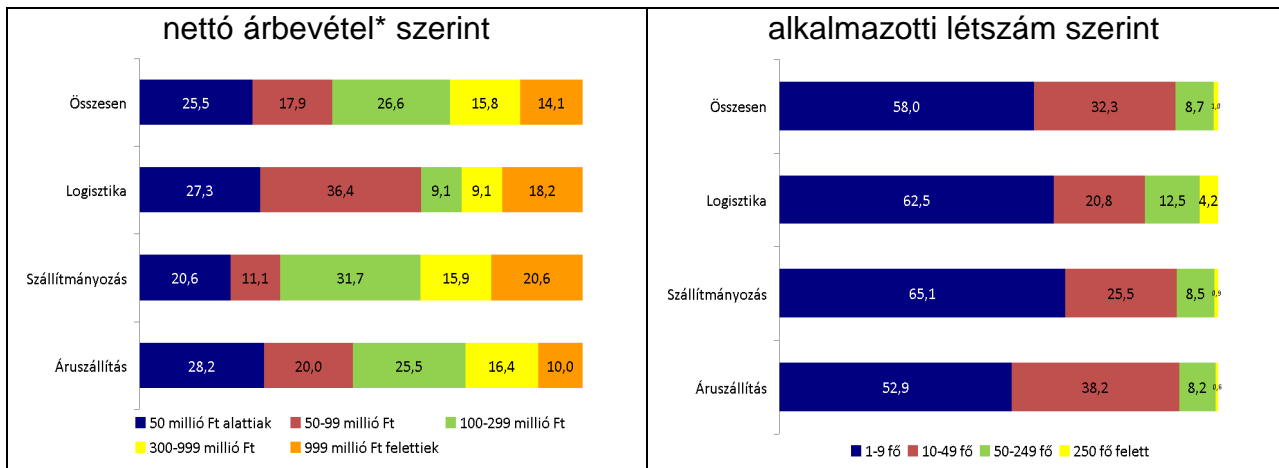


Forrás: GKI

A mintában a választott módszertannak megfelelően valamelyest **felülreprezentáltak a nagyobb árbevételű vállalatok**, mivel így nem fordulhatott elő az, hogy csupán kis árbevételű (pl. egyszemélyes fuvarozó vállalkozók) cégek válaszai miatt ne ismerhessük meg a különböző cégméretekhez tartozó integrációs gyakorlatokat. A minta árbevétel és létszám szerinti megoszlása tehát nem a teljes sokaság, hanem az elemzési minta jellemzőire utal.

A magukat logisztikai szolgáltatónak valló vállalatok 64%-ának a bevétele 100 millió forint alatti volt a mintában, aminek oka a kisebb logisztikai részfeladatokra való specializáció (pl. csomaglogisztika, vámügyintézés) és/vagy a logisztika kifejezés marketing szempontú használata lehetett. Ugyanakkor a válaszoló logisztikai cégek 18%-a **egymilliárd forint feletti forgalommal** rendelkezik. A szállítmányozási szolgáltatóknál a legnagyobb a magas árbevételű cégek aránya: minden ötödik vállalkozás árbevétele egymilliárd forint feletti, és további 16%-uknak a forgalma 300 és 999 millió forint között alakult. A szállítmányozó cégek csak kevesebb mint egyharmadának volt az árbevétele 100 millió forint alatt 2009-ben, ami alapján ez a tevékenység bizonyult a három szolgáltatás (fuvarozás-szállítmányozás-logisztika) a legnagyobb forgalmúnak. Ennek oka, hogy **a szállítmányozó cégek rendelkeznek a legnagyobb alvállalkozói körrel**, így többek között a fuvarozás költségei (díjai) is megjelennek a forgalmukban. A fuvarozó cégek közel fele 100 millió forint alatti éves árbevétellel rendelkezett tavaly és csupán minden tizedik válaszoló vállalat tudott 1 milliárd forint feletti árbevételt elérni.

A minta megoszlása fő tevékenység és... (%)

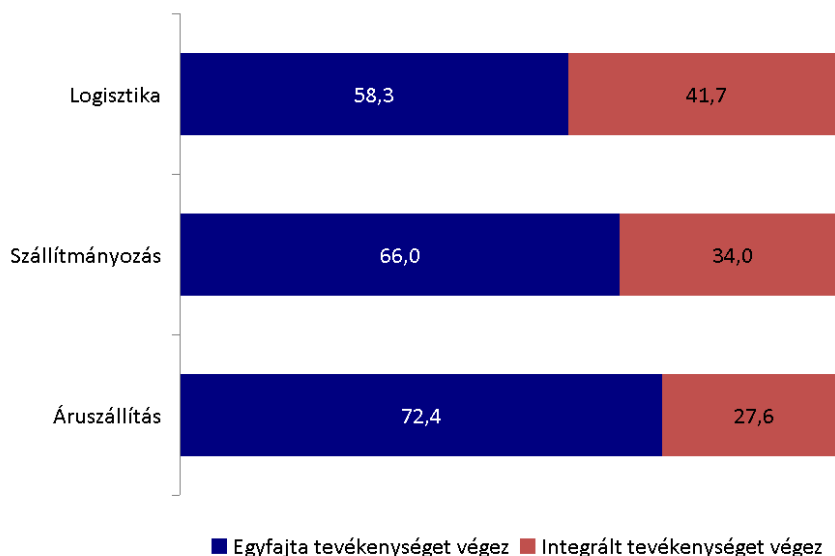


A szállítmányozó (65%) és a logisztikai (63%) cégek többsége tíz főnél kevesebb alkalmazottal rendelkezik. A fuvarozó vállalatok közel felénél (47%) viszont 10 főnél több munkavállaló dolgozik a tevékenység munkaerő-igényesebb jellege miatt. A **logisztikai cégeknél található a legnagyobb arányban (4%) 250 fő feletti vállalat**, (aminek egyik oka, hogy ezen cégek többsége gyakran saját fuvarozási tevékenységet is folytat).

VI.3. A VERTIKÁLISAN INTEGRÁLT VÁLLALATOK JELLEMZŐI

A válaszoló vállalatok 31%-a végez integrált szolgáltatást. A legnagyobb arányban (42%) a logisztikai szolgáltatók végeznek vertikálisan integrált tevékenységet. A szállítmányozó cégek valamivel több, mint egyharmada (34%-a), a fuvarozó vállalatoknak pedig 28%-a végez integrált szolgáltatást.

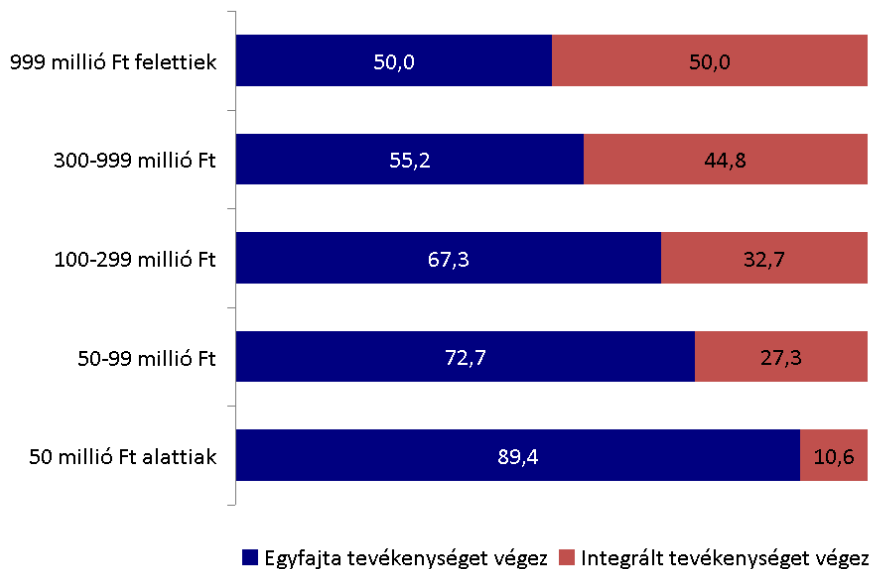
Egyfajta vagy integrált tevékenységet végez (megoszlás szegmensek szerint, %)



Forrás: GKI

Minél nagyobb árbevétellel rendelkezik egy vállalat, annál nagyobb arányban végez vertikálisan integrált szolgáltatást. A legalább egymilliárd forint forgalommal rendelkező vállalatok fele integrált tevékenységet folytat, míg ugyanez az arány csupán 11% az 50 millió forint alatti árbevételű cégeknél.

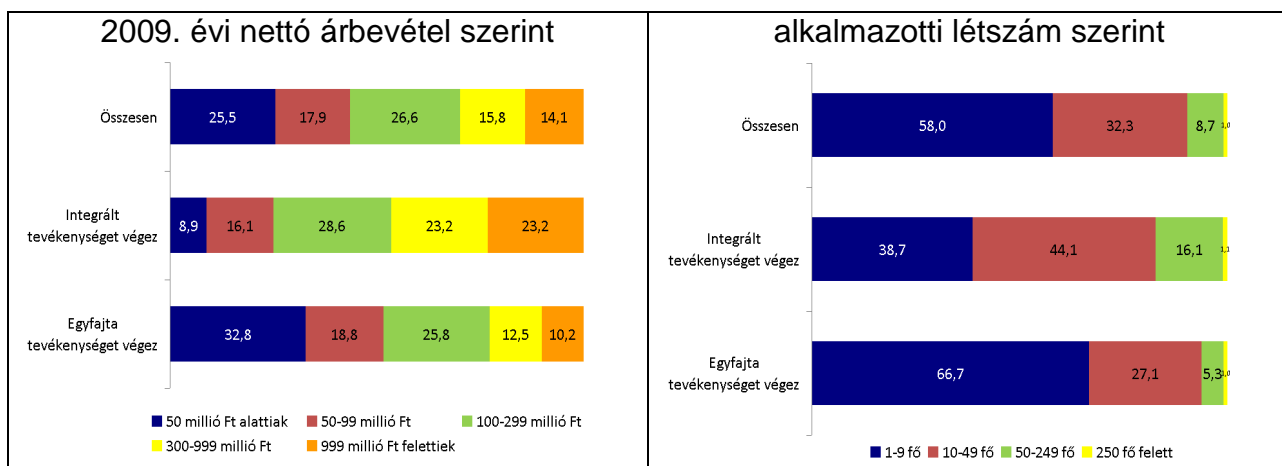
Egyfajta vagy integrált tevékenységet végez (megoszlás nettó árbevétel szerint, %)



Forrás: GKI

Az integrált tevékenységet végző vállalatok háromnegyedének 100 millió forint felett volt az éves árbevétele, és közel felüknek (46%-uknak) meghaladta a 300 millió forintot is. A csupán egyfajta tevékenységre koncentráló cégek harmadának az árbevétele ugyanakkor nem érte el az 50 millió forintot sem. **Az integrált tevékenységet folytató vállalatok árbevétele jellemzően nagyobb, mint az egyfajta tevékenységet folytató vállalatoké.**

A minta megoszlása a végzett tevékenységek száma és... (%)

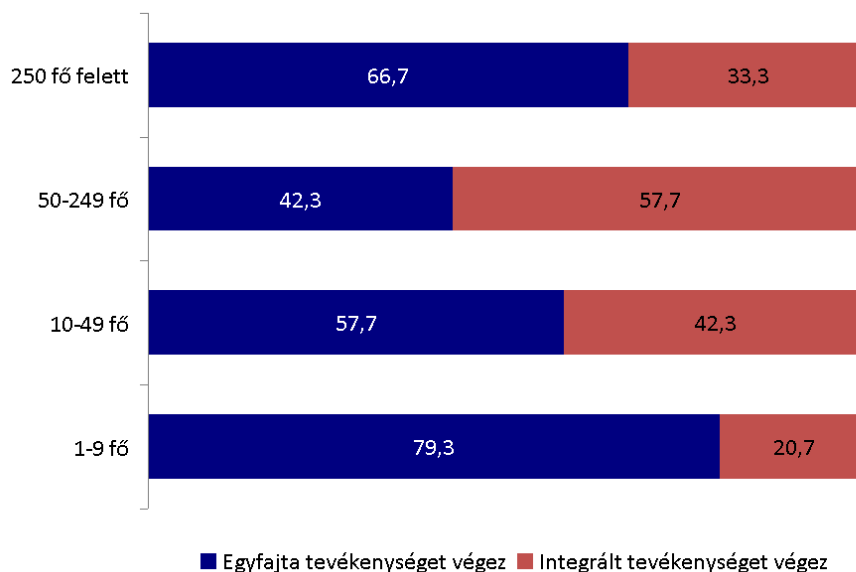


Forrás: GKI

Az egyfajta tevékenységet végző vállalatok kétharmadának a dolgozói létszáma 10 fő alatt volt. A **vertikálisan integrált tevékenységet folytató cégek** 61%-a legalább 10 fő alkalmazottal rendelkezett, azaz ezen vállalatok **átlagosan több munkavállalóval rendelkeznek, mint a csupán egy tevékenységre koncentrálok**. A több tevékenységet folytató cégek között a teljes mintához képest lényegesen magasabb arányban voltak megtalálhatók az 50 fő feletti létszámmal rendelkezők (17%).

A 10 fő alatti cégek csupán 21%-a végez integrált tevékenységet, míg ez az arány az 50-249 fő közötti alkalmazottal rendelkező cégeknél 58%. A legalább 250 fővel rendelkező vállalatok kétharmada azonban csak egyfajta tevékenységet végez. Megállapítható, hogy **a 250 főnél kevesebb alkalmazottal rendelkező vállalatok körében a nagyobb létszámhoz jellemzően nagyobb integrált szolgáltatási arány is párosult, a legalább 250 fős cégeknél azonban ez az arány lényegesen kisebb** – a kvalitatív felmérés szerint ennek egyik oka, hogy a nagy létszámmal rendelkező vállalatoknál **a profiltisztítás miatt gyakoribb a kizárólag egy tevékenységgel való foglalkozás** (és adott esetben az egyéb szolgáltatási tevékenységek vállalatcsoporthoz tartozó más cégekkel való ellátása).

Egyfajta vagy integrált tevékenységet végez
(megoszlás alkalmazotti létszám szerint, %)



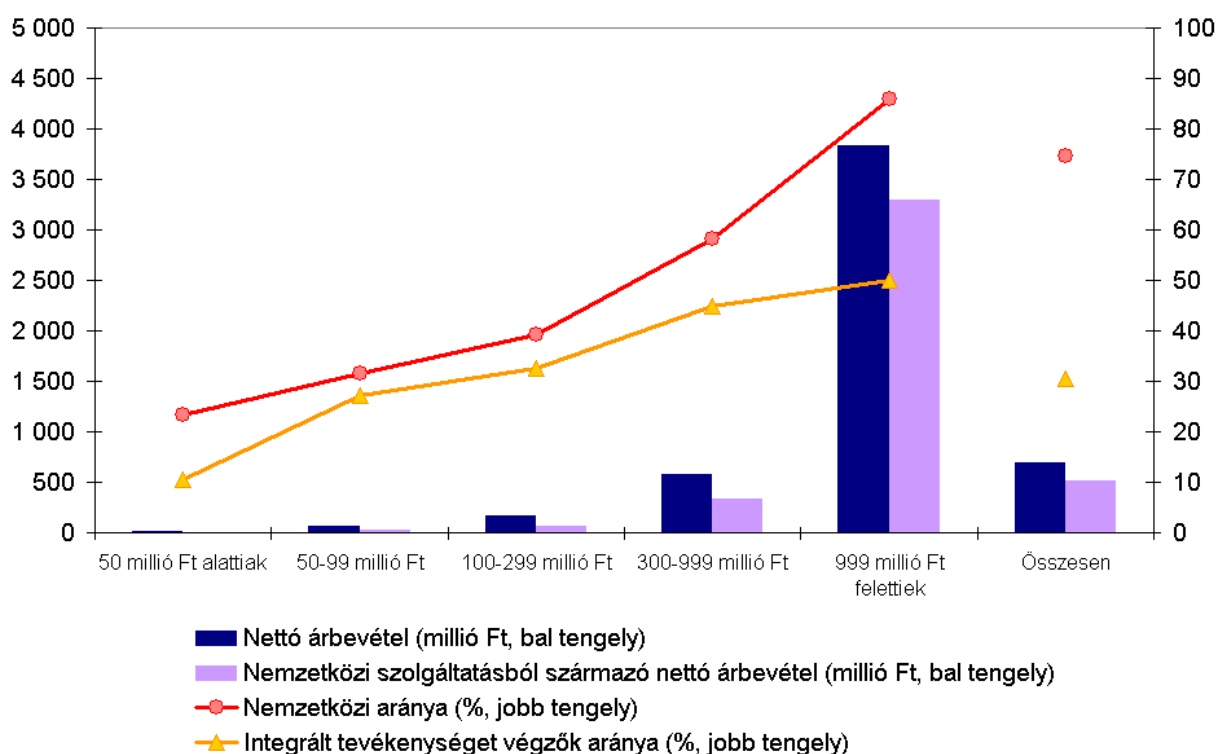
Forrás: GKI

Megállapítható, hogy **a vertikálisan integrált tevékenység és az árbevétel között egyértelmű pozitív kapcsolat van, míg a munkavállalói létszámra ugyanez csak korlátozottan érvényes** (250 fő alatt). A nagyobb árbevétellel rendelkező vállalatok egyben jellemzően nagyobb arányban folytatnak vertikálisan integrált tevékenységet.

Minél nagyobb bevétellel rendelkeznek a cégek, annál nagyobb része származik a forgalmuknak nemzetközi szolgáltatásból. A legalább egymilliárd forint árbevételű cégeknél ez megközelíti a 90%-ot, míg például az 50 millió forint alatti forgalmú cégeknél ez 25% alatti (a még így is jelentős arány elsősorban az áru fuvarozás „nemzetközibb” jellegéből adódik). Megállapítható tehát, hogy **minél nagyobb arányban végez egy cég nemzetközi szolgáltatást, jellemzően annál nagyobb**

arányban végez integrált tevékenységet. Megfigyelhető volt továbbá az is, hogy a legnagyobb árbevétellel rendelkező szolgáltatók gyakorlatilag minden esetben végeznek nemzetközi szolgáltatásokat, még hozzá meghatározó mértékben, azaz a **nemzetközi jelleg és a forgalom nagysága között erős kapcsolat** áll fent. A kvantitatív válaszokból az nem derült ki egyértelműen, hogy az árbevétel nagysága, vagy a nemzetközi szolgáltatás magas aránya a meghatározóbb abban, hogy az adott cég folytat-e vertikálisan integrált tevékenységet, de a kvalitatív felmérés rámutatott, hogy **a multinacionális cégek által hozott szolgáltatási kultúra és az általuk támasztott elvárások** (ügyfél igények) indukálják a komplex szolgáltatásnyújtást.

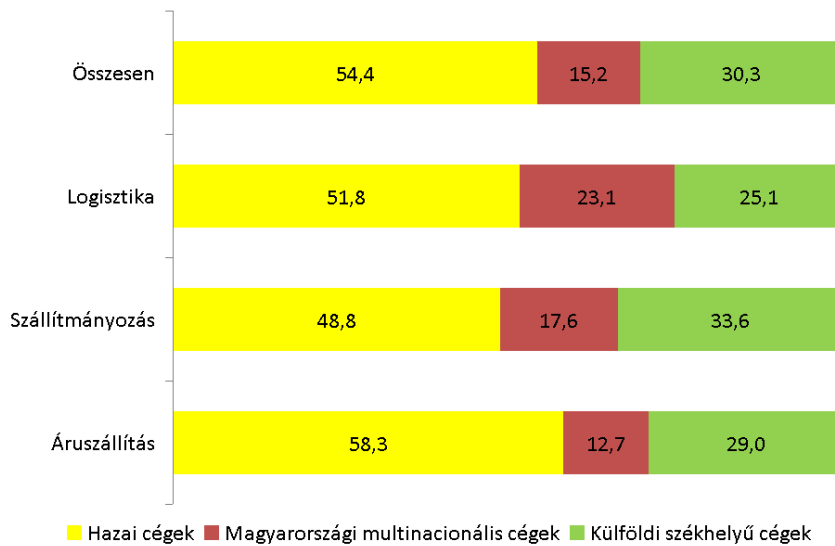
**Nemzetközi szolgáltatásból származó 2009. évi árbevétel
árbevétel-kategóriák szerint**



Forrás: GKI, átlagértékek

A válaszoló vállalatok ügyfeleinek átlagosan **54%-a hazai cég, 30%-a külföldi székhelyű cég, míg 15%-a magyarországi multinacionális cég** az összesített árbevétel arányában. A **logisztikai cégek** körében az átlagosnál nagyobb arányban található **multinacionális cég** (23%), míg a **speditőr** vállalatoknál a **külföldi székhelyű cégek** szerepelnek nagyobb arányban (34%), a **fuvarozó** cégeknél pedig a **magyar cégek** aránya nagyobb az átlagosnál (58%).

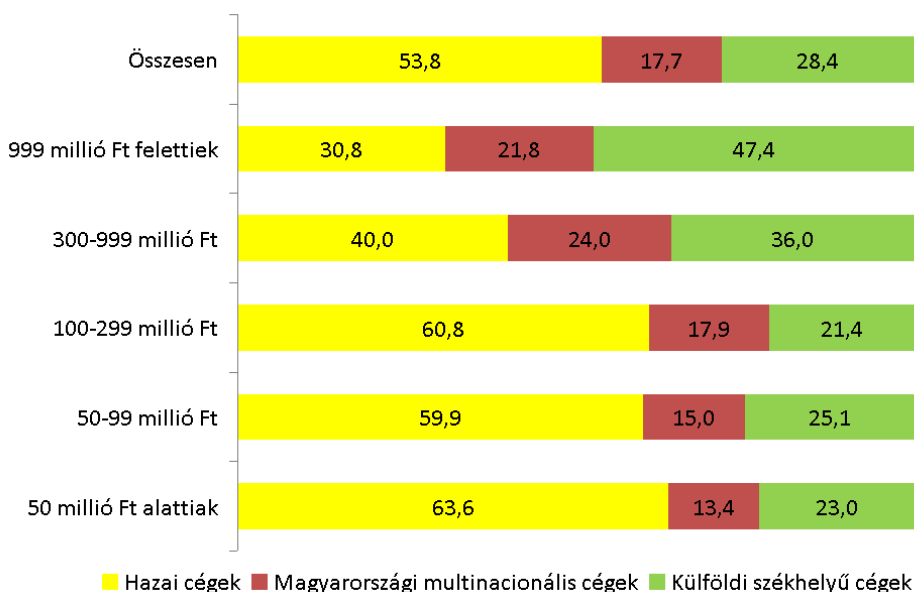
A cégek ügyfeleinek megoszlása tulajdonosi forma szerint (%)



Forrás: GKI

Az egyre nagyobb árbevételű cégeknél lényegében egyre nagyobb arányt képviselnek a külföldi székhelyű és hazai multinacionális cégektől kapott bevételek. Az egymilliárd forint forgalmat elérő vállalatok árbevételének közel fele (47%-a) származik külföldi székhelyű cégektől, a 300-999 millió forint közötti forgalmú cégek 36%-ra igaz ugyanez, míg a kisebb árbevételű cégeknél ez az arány 21-25% között alakul. A magyarországi multinacionális cégektől származó árbevétel saját forgalomhoz képesti aránya a 300-999 millió forint közötti cégeknél a legmagasabb (24%), ettől nem sokkal maradnak el a legalább egymilliárd forgalmú cégek (22%), míg az 50 millió forint alatti cégeknél ez az átlagos arány 13%. Ez utóbbiaknál a legmagasabb viszont a hazai cégektől származó bevétel aránya (64%), ami a legmagasabb árbevétel-kategóriájú cégekhez képest több mint kétszeres.

A cégek ügyfeleinek megoszlása tulajdonosi forma és árbevétel-kategóriák szerint (%)

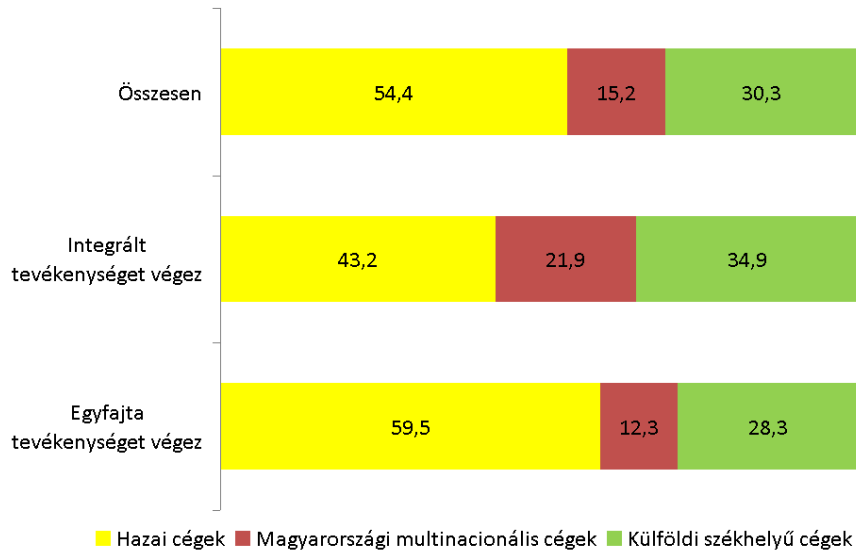


Forrás: GKI

Kizárólag azok a cégek, melyek árbevételt adtak meg.

Érdemi különbség mutatkozik az ügyfelek összetételében aszerint, hogy végez-e integrált szolgáltatást a vállalat. **A vertikálisan integrált tevékenységet végző cégek árbevételének átlagosan 57%-a külföldi tulajdonú cégektől származik, ez az arány a csak egyfajta tevékenységre koncentráló cégeknél 40%. Az integrált tevékenységet végző vállalatok az átlagosnál szignifikánsan nagyobb arányban szolgáltatnak multinacionális cégeknek.**

A cégek ügyfeleinek megoszlása tulajdonosi forma szerint (%)

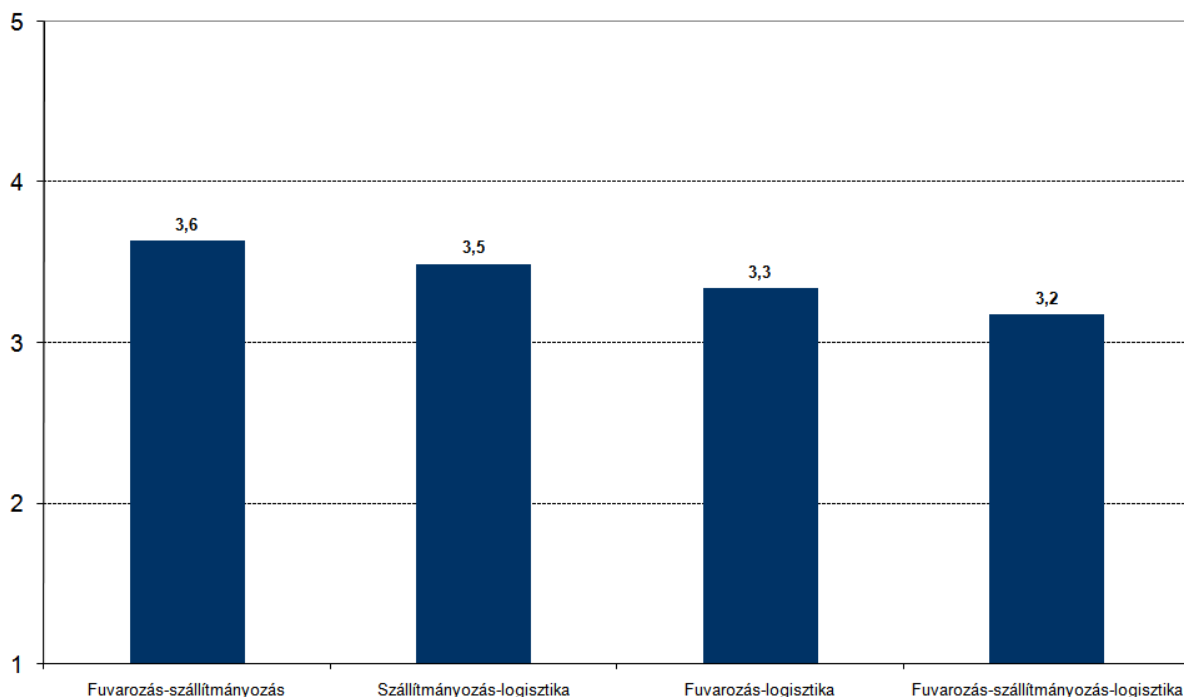


Forrás: GKI

VI.4. A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ EGYES FAJTÁINAK GYAKORISÁGA

Általánosságban a **vertikálisan integrált szolgáltatások** jelenlétét a magyar piacon **csak kis mértékben tartották gyakorinak** a válaszadók. A válaszadó vállalatok szerint Magyarországon a **leggyakrabban előforduló vertikálisan integrált szolgáltatás a szállítási piacon a fuvarozás és a szállítmányozás együttes végzése**. Mivel a fuvarozás értékesítése (közvetítése) szállítmányozásnak minősül, ezért ebbe beleesnek azok a **csupán néhány kocsival rendelkező közúti fuvarozók is**, akik maguk állapodnak meg a termelő vagy kereskedő vállalattal a szállításról – így ezen cégek számossága (és az együttesen képviselt forgalma) miatt ez a párosítás egyben a leggyakoribb. A második leggyakoribb párosítás a **szállítmányozási és logisztikai szolgáltatások** egyidejű nyújtása, míg a harmadik a **fuvarozás és a logisztika**. A vertikálisan integrált szolgáltatások közül a **három szolgáltatás együttes nyújtása a legritkább** a szolgáltató vállalatok szerint.

Mennyire gyakoriak az alábbi szolgáltatások együttes végzése a magyar piacon? (átlag, 1-5 skálán mérve)

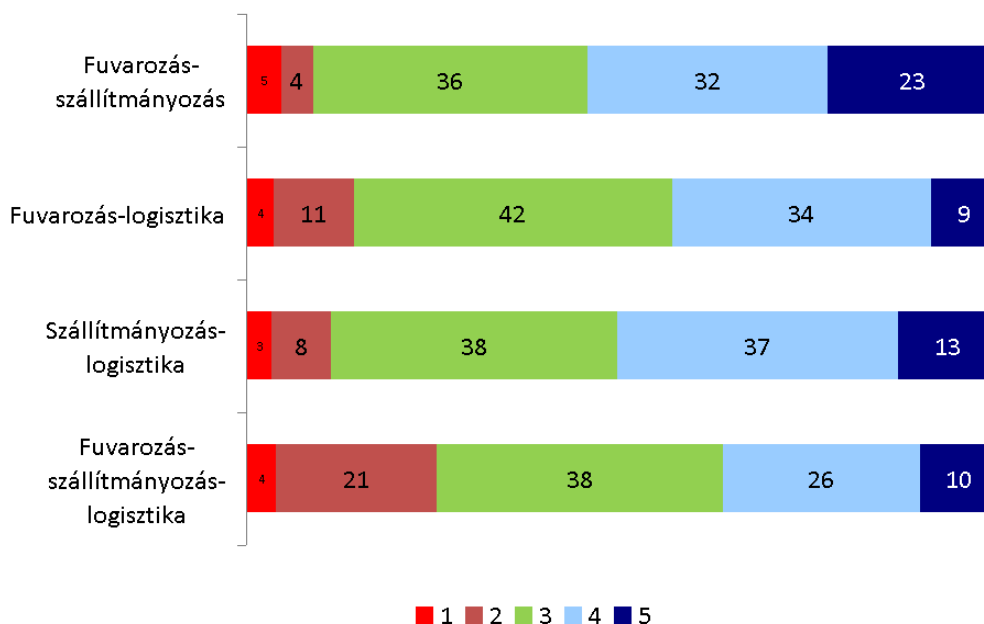


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem, 5: mindig.

A fuvarozás és szállítmányozás együttes végzését a válaszadók 55%-a legalább közepesen gyakorinak tartja a magyar szállítási piacon, ráadásul 23%-uk szerint a két tevékenységet mindig együtt szolgáltatják. **A vállalatok fele szerint a szállítmányozás és logisztika együttes végzése szintén legalább közepesen gyakori, 13%-uk szerint a két tevékenység nem is választható szét,** azaz azokat mindig együtt szolgáltatják a vállalatok. A kvalitatív felmérés során többen úgy vélték, hogy a két fogalom szétválasztása a mai gyakorlatban nem is tehető meg. **A fuvarozás és logisztika** párosítás a válaszadók 43%-a szerint legalább közepesen gyakori, a cégek 9%-a szerint ráadásul azok mindig együtt is jelentkeznek. A három tevékenység, **a fuvarozás, a szállítmányozás és a logisztika** együttes szolgáltatása a vállalatok 36%-a szerint legalább közepesen gyakori, míg egynegyedük szerint ez inkább nem jellemző a magyar piacon. Minden tízedik válaszadó úgy vélte, hogy a három tevékenységet mindig együtt szolgáltatják a piaci szereplők.

Az alábbi szolgáltatások együttes végzésének gyakorisága a magyar piacon (megoszlás, %)



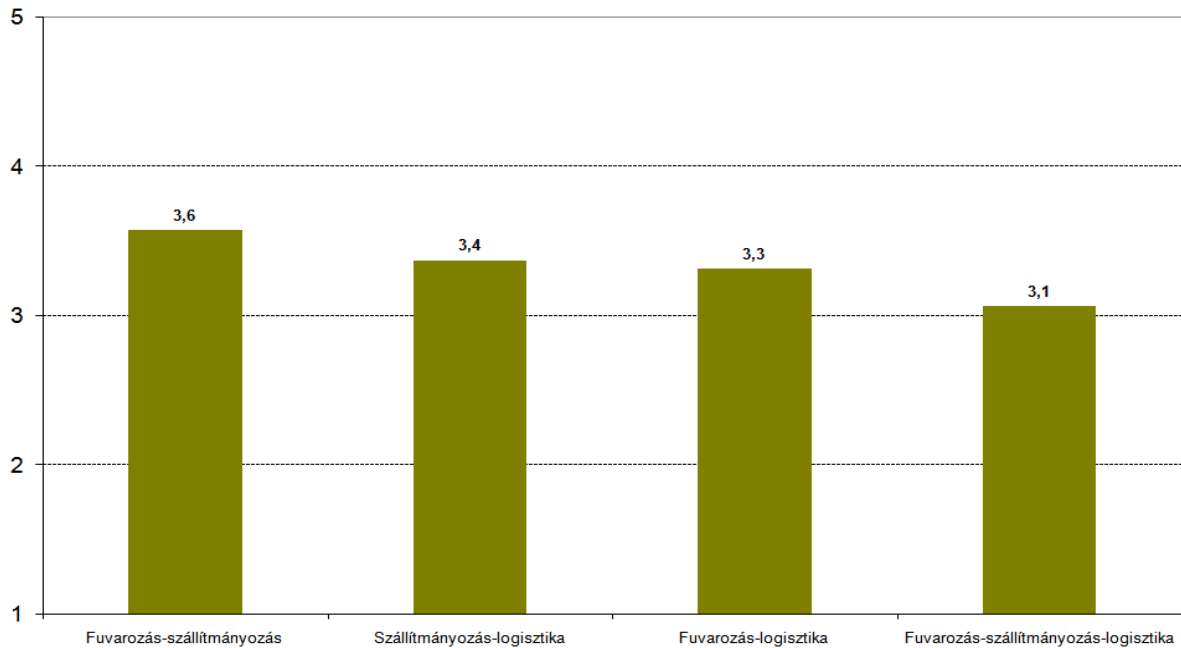
Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem, 5: mindig.

Nem mutatkozott a válaszok között **jelentős eltérés** a válaszoló tevékenysége szerint az **áruszállítási és a szállítványozási alpiacokon**, azaz az átlagnak lényegében megfelelő válaszokat adtak az egyes szereplők – az egyetlen figyelmet érdemlő különbség csupán, hogy a fuvarozók valamelyest nagyobb arányban tartják gyakorinak a fuvarozási és szállítványozási tevékenységek együttes végzését. A **logisztikai szolgáltatók** viszont a leggyakoribb vertikálisan integrált szolgáltatásnak a **szállítványozás-logisztikát** tartják. A kvalitatív felmérés rámutatott, hogy ennek oka sok esetben a **két tevékenység közötti határok elmosódása**. Az egyes árbevétel kategóriák szerint nem mutatkozott érdemleges eltérés az egyes tevékenységek együttes végzésének gyakorisági sorrendjében.

A csupán **egyfajta tevékenységet végző vállalatok** szerint – a minta átlagának megfelelően – a fuvarozás-szállítványozás párosítás a leggyakoribb, ezt követi a szállítványozás-logisztika, a fuvarozás-logisztika és a fuvarozás-szállítványozás-logisztika. Az egyes integrált tevékenységekhez tartozó gyakoriságok átlagos értéke a minta átlagával lényegében megegyező.

Mennyire gyakoriak az alábbi szolgáltatások együttes végzése a magyar piacon? – egyfajta szolgáltatást végez (átlag)

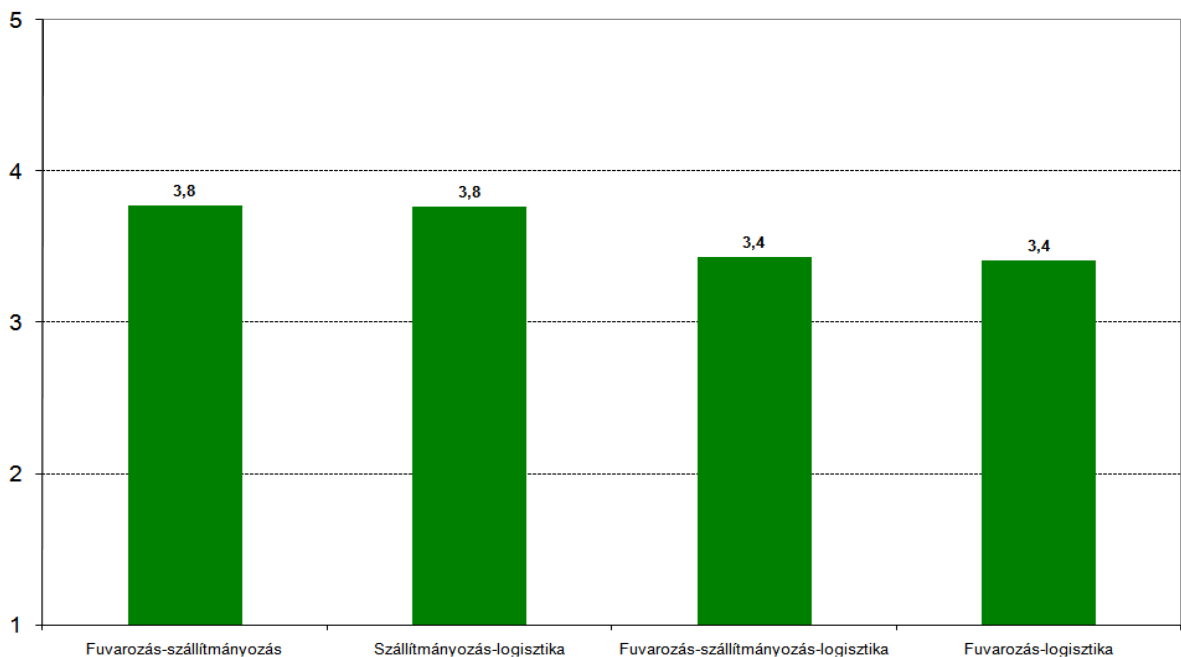


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem, 5: mindig.

A vertikálisan integrált tevékenységet végző vállalatok megítélése szerint szintén a fuvarozás-szállítmányozás és a szállítmányozás-logisztika a leggyakoribb párosítás, viszont ezek gyakorisága szerintük azonos és egyben közepesen gyakori. Ezen cégek meglátása szerint azonos gyakorisággal végeznek fuvarozás-szállítmányozás-logisztikát és fuvarozás-logisztikát a hazai piacon.

Mennyire gyakoriak az alábbi szolgáltatások együttes végzése a magyar piacon? – integrált szolgáltatást végez (átlag)



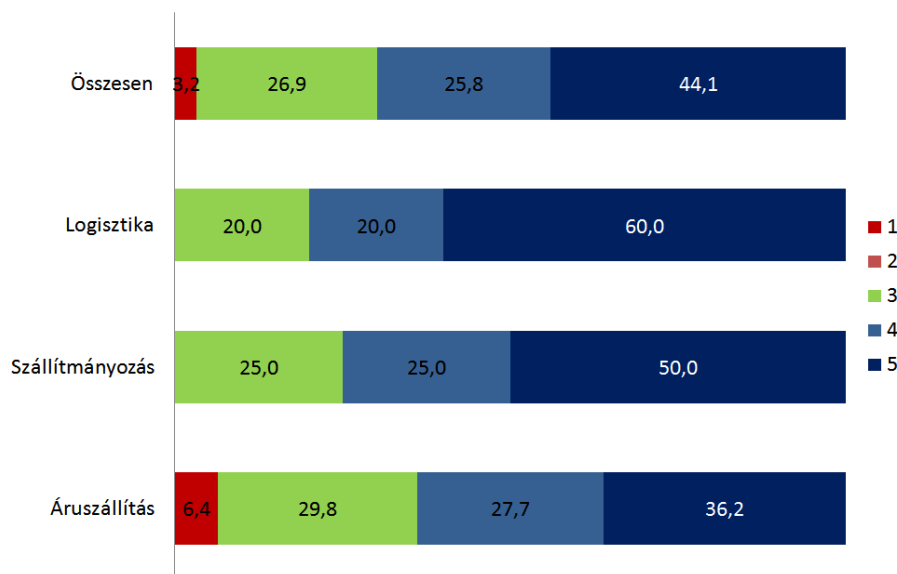
Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem, 5: mindig.

VI.5. INTEGRÁLT SZOLGÁLTATÁSOK MEGÍTÉLÉSE

Azon cégek, akik vertikálisan integrált tevékenységet folytatnak, 70% nyilatkozott úgy, hogy ez a komplexitás számukra kedvező, és csak 3% mondta azt, hogy ez kifejezetten hátrányosan érinti. A legnagyobb elégedettség az integrált szolgáltatáspalettával kapcsolatban a logisztikai cégek körében volt, itt ötből négy cég elégedett (a válaszadók 60% pedig kifejezetten nagyon elégedett) és a többi vállalat is csak közömbös. A szállítványozó cégek körében szintén magas az elégedettség: a cégek háromnegyede nyilatkozott pozitívan az integrált szolgáltatás hatásairól. Elégedetlenség egyedül az áruszállító cégek körében volt megfigyelhető, itt a válaszoló vállalatok 6%-a kifejezetten elégedetlen volt a több területre való koncentrálással, igaz, még ebben a csoportban is elégedett a cégek többsége (54%-a).

Miként érinti, hogy integrált szolgáltatást nyújt (főtevékenység szerint, %)

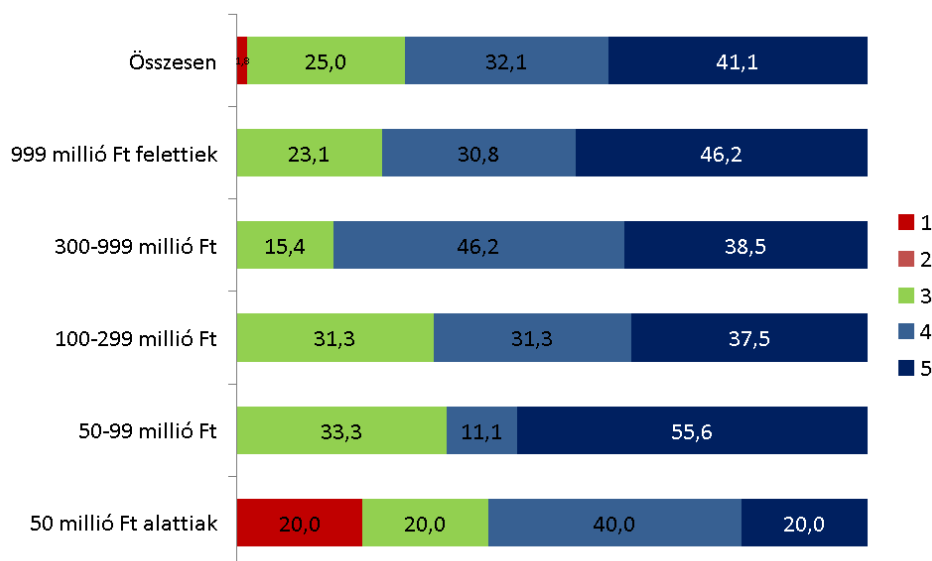


Megjegyzés: 1: nagyon kedvezőtlenül érinti, 5: nagyon kedvezően érinti

Forrás: GKI

A következő ábrán látható, hogy kizárólag az 50 millió forint alatti árbevételű cégek között volt a vertikálisan integrált tevékenységgel elégedetlen vállalat. Megállapítható, hogy **kizárólag a kis forgalmú fuvarozó cégek elégedetlenek**, feltehetően, mivel egyfelől az **nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket**, s másfelől, mivel sok esetben a több területre való koncentrálás **üzleti kényszer**. A kisebb (közúti) árufuvarozók gyakran kénytelenek speditőri feladatokat is ellátni annak érdekében, hogy értékesítsék saját eszköz-kapacitásukat, ez azonban egyfelől a klasszikus sofőri tevékenységtől eltérő szaktudást igénylő feladat, másfelől igen időigényes is, ami elégedetlenséget eredményezhet. A kis cégek körében tovább fokozott a csődvészély a piaci helyzetből adódóan, amely **kilátástalanság** szintén tükröződhet a kapott válaszokban.

Miként érinti, hogy több területre koncentráló, integrált szolgáltatást nyújt (megoszlás, %)



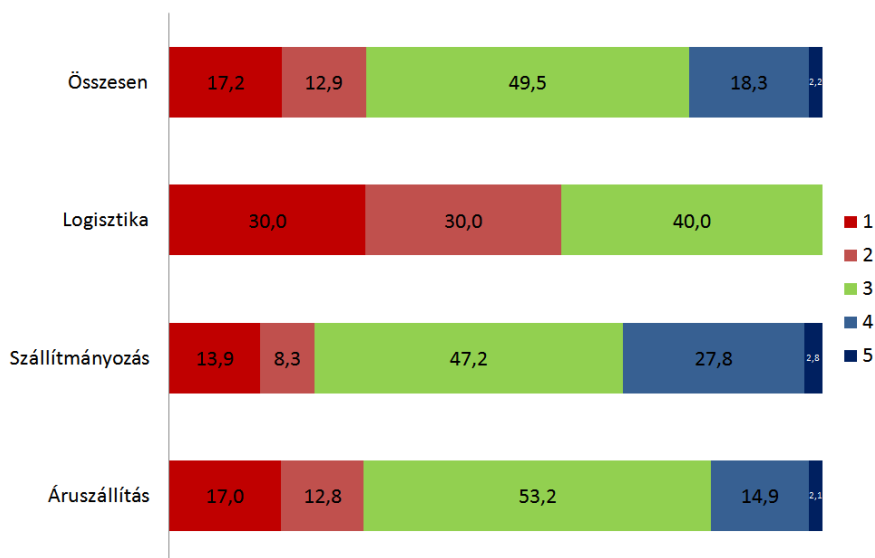
Megjegyzés: 1: nagyon kedvezőtlenül érinti, 5: nagyon kedvezően érinti,

Kizárólag azok a cégek, melyek árbevételt adtak meg.

Forrás: GKI

A vertikálisan integrált tevékenységet folytató vállalatokat nemcsak arról kérdeztük, hogy őket hogyan érinti ez a komplexitás, hanem arról is, hogy ez milyen hatással lehet a versenytársaikra, azaz, hogy ez mennyiben befolyásolja a versenyhelyzetet. **A cégek fele szerint nincs hatással az integrált szolgáltatás a versenyhelyzetre**, amire a kvalitatív válaszok alapján az a magyarázat, hogy a versenytársak jelentős része már végez integrált szolgáltatást (pl. nagy árbevételű cégek körében), vagy azt az ügyfelek nagy része nem várja el. **A vertikálisan integrált szolgáltatás leginkább a logisztikai szolgáltatók körében jelenthet versenyelőnyt**, itt a cégek 60%-a nyilatkozott úgy, hogy az általa nyújtott (sokszor egyedi megoldásokból is álló) komplex szolgáltatáscsomag kedvezőtlenül érinti versenytársait. A szállítványozók körében ez az arány lényegesen alacsonyabb volt (22%), és így az ő körükben jelent legkevésbé versenyelőnyt az integrált szolgáltatás, ráadásul 31%-uk szerint ez a komplexitás inkább piaci lehetőséget jelent a versenytársak számára. **Az áruszállítás területén a legmagasabb azon válaszok aránya, melyek szerint az integrált tevékenység nyújtásának nincs hatása a versenyre.**

Versenyársait miként érinti, hogy több területre koncentráló, integrált szolgáltatást nyújtanak (megoszlás, %)



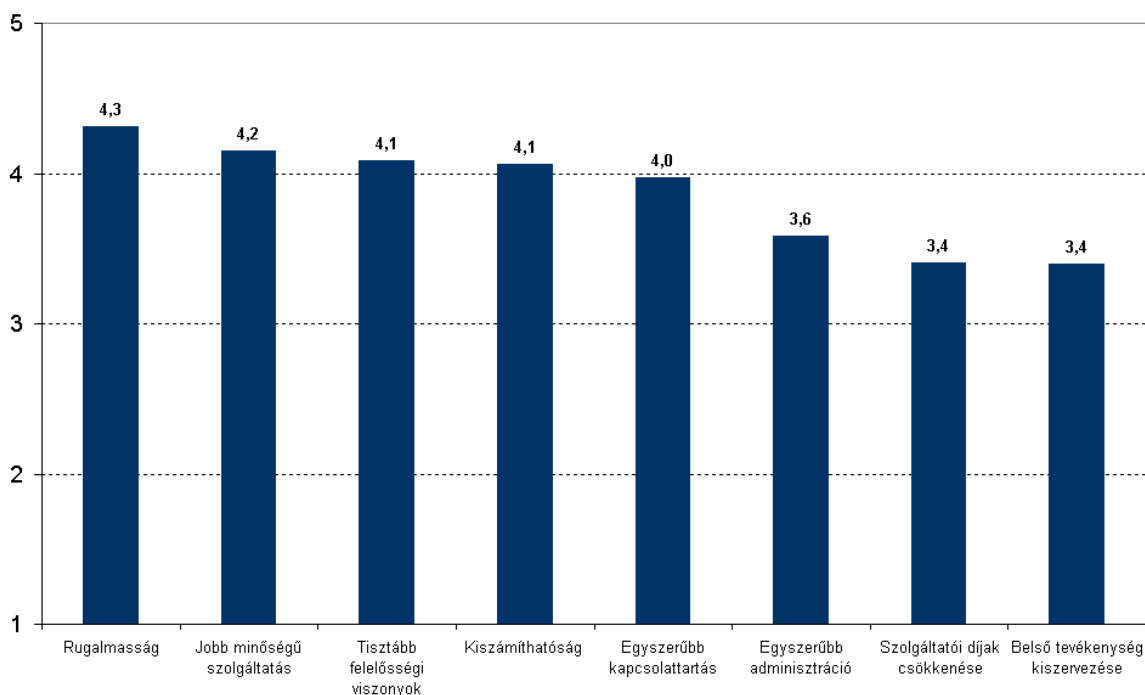
Megjegyzés: 1: nagyon kedvezőtlenül érinti, 5: nagyon kedvezően érinti.
Forrás: GKI

Megfigyelhető, hogy 50 millió forint felett **minél nagyobb árbevétellel rendelkezik egy integrált szolgáltatást nyújtó vállalat**, e szolgáltatási komplexitás **vél versenybefolyásoló hatása annál kisebb** (az 50-99 millió forint közötti árbevételűek egyharmada szerint nincs hatása a versenytársakra, míg az 1 milliárd felettieknél ez az arány már 69%), azaz **egyre kevésbé jelent versenyelőnyt** – feltehetően, mivel **a versenytársak szintén képesek** ilyen jellegű szolgáltatásra.

A kvalitatív felmérés során sokan jelezték, hogy **a vertikálisan integrált szolgáltatás kialakítása és annak folyamatos fejlesztése ügyfél igények alapján történik**. Az empirikus felmérés során rákérdeztünk, hogy a szolgáltató vállalatok szerint milyen tényezők motiválják a megrendelőket ezen komplex igények megjelenítésében.

A szolgáltató vállalatok válasza alapján az **ügyfelek számára a legfontosabb szempont a vertikálisan integrált szolgáltatás megrendelésében a rugalmasság**, majd ezt követi a **jobb minőségű szolgáltatás**, a **tisztább felelősségi viszonyok**, a **kiszámíthatóság** és az **egyszerűbb kapcsolattartás**. A komplexitás során a **legkevésbé fontos szempont a szolgáltatói díjak csökkentése és a belső tevékenység kiszervezése**.

Az integrált szolgáltatás ügyfeleknek nyújtott előnyei (átlag)



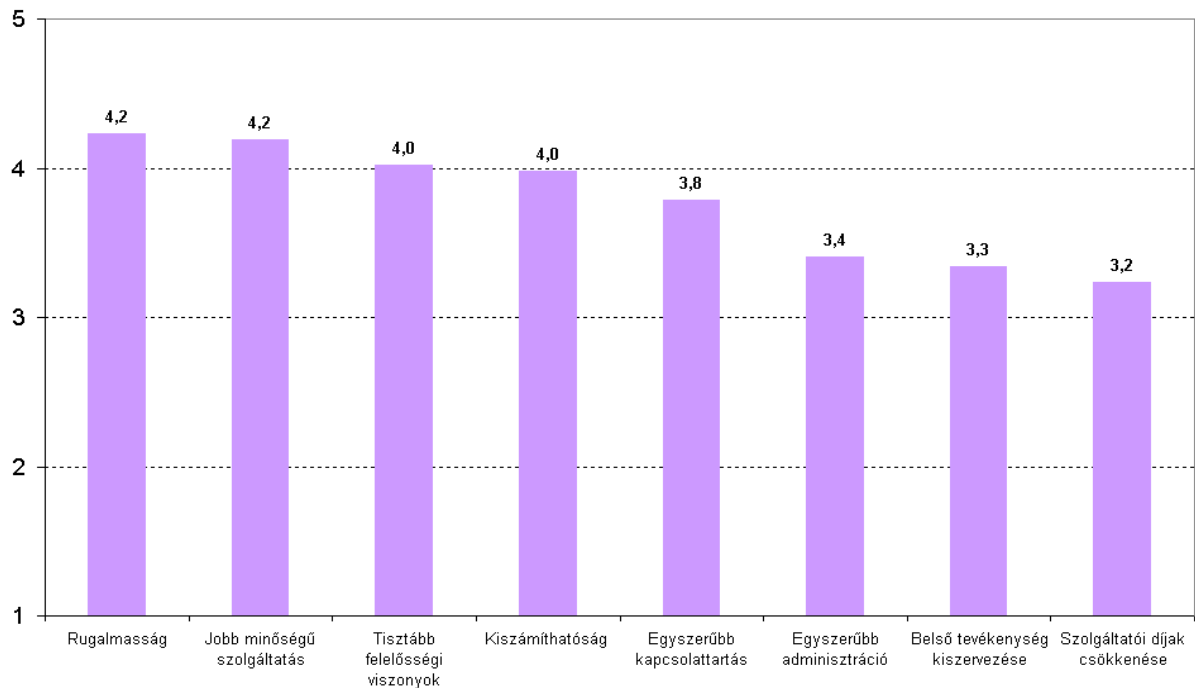
Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

A **rugalmasság** minden szállítási alpiac szerint a **legfontosabb** szempont az ügyfelek számára a vertikális integráció szempontjából, ugyanakkor a **szolgáltatói díjak** csökkenése, mindenhol a **legkevésbé fontos** szempontok közé tartozik. Hangsúlyozandó azonban, hogy **még ez utóbbit is közepesnél fontosabbnak** tartják az ügyfelek a vállalatok szerint.

Az **áruszállítási** alpiacon a szolgáltató vállalatok szerint az ügyfelek a teljes mintának lényegében megfelelő prioritásokkal rendelkeznek, az egyetlen eltérés, hogy a szolgáltatói díjak csökkenése még a belső tevékenység kiszervezésénél is kevésbé fontos szempont.

Az integrált szolgáltatás ügyfeleknek nyújtott előnyei – áruszállítás (átlag)

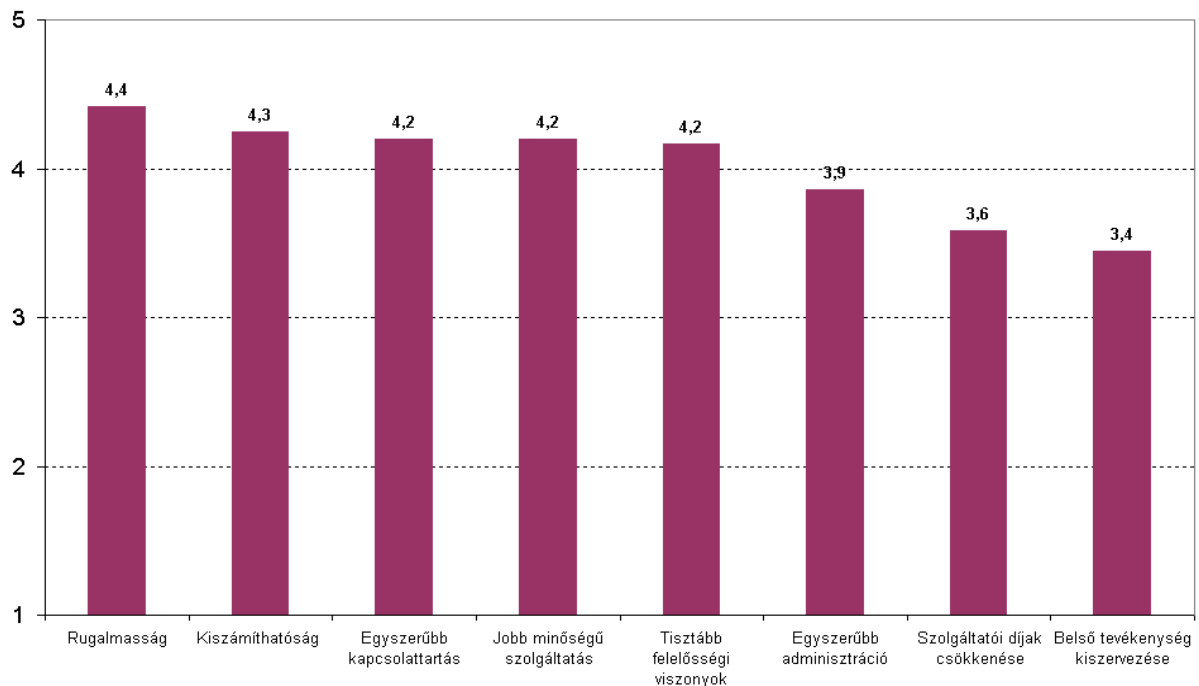


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

A **szállítmányozási** alpiacon a rugalmasság után a kiszámíthatóság a legfontosabb, ezt követi azonos fontossággal az egyszerűbb kapcsolattartás, a jobb minőségű szolgáltatások és a tisztább felelősségi viszonyok.

Az integrált szolgáltatás ügyfeleknek nyújtott előnyei – szállítmányozás (átlag)

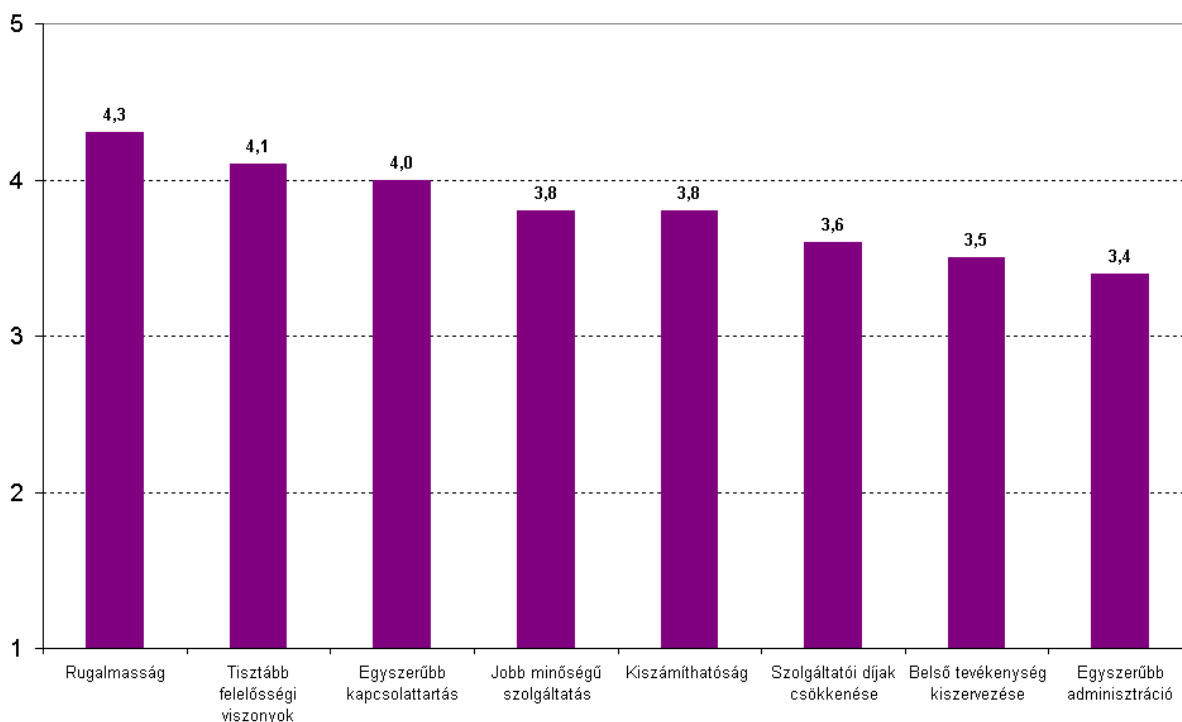


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

A **logisztikai** alpiacon a vállalatok szerint az ügyfelek a rugalmasság után a tisztább felelősségi viszonyokat és az egyszerűbb kapcsolattartást tartják a legfontosabbnak, míg a három legkevésbé fontos szempont a szolgáltatói díjak csökkentése, a belső tevékenység kiszervezése és az egyszerűbb adminisztráció.

Az integrált szolgáltatás ügyfeleknek nyújtott előnyei – logisztika (átlag)



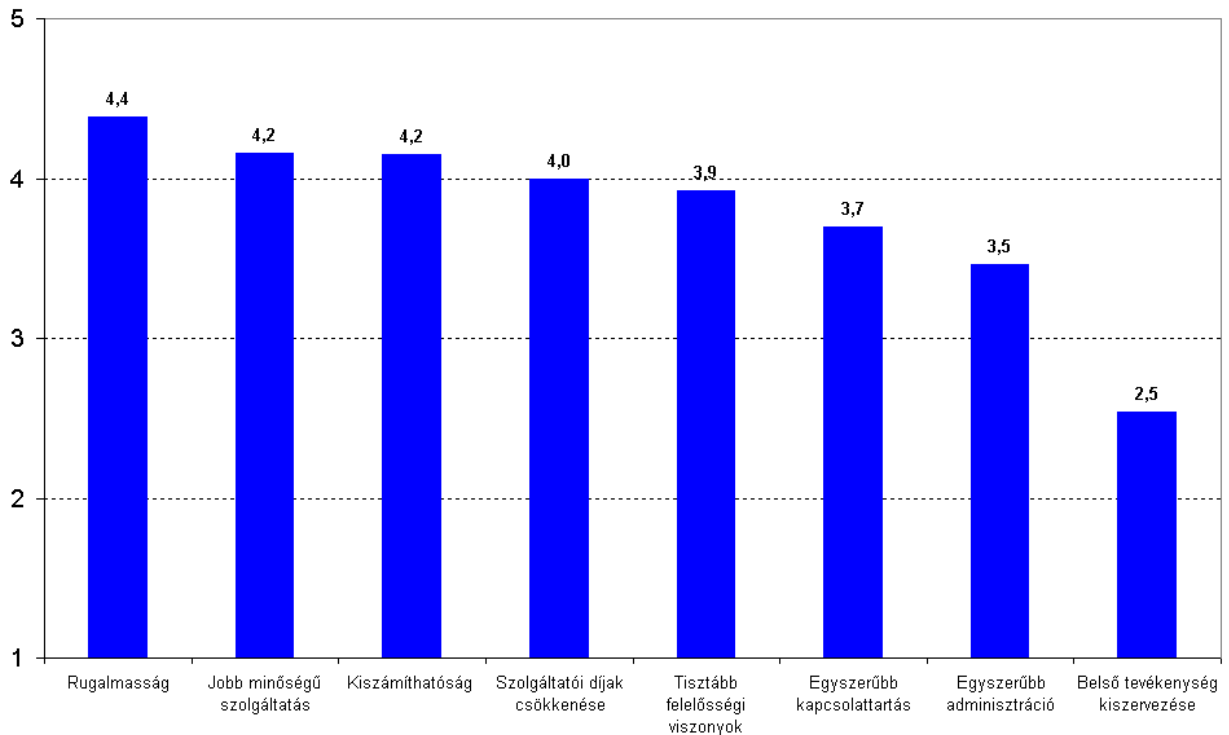
Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

Az 50 millió forintnál kisebb árbevétellel rendelkező cégek ügyfeleinél ugyanakkor a rugalmasság után a **szolgáltatói díjak csökkentése** a legfontosabb szempont a vertikálisan integrált szolgáltatások igénylésekor. A díjak csökkentése ezen kívül egyedül még a legalább egymilliárd forint forgalommal rendelkező vállalatok ügyfeleinél fontosabb az átlagosnál (itt a negyedik legfontosabb szempont).

A vertikálisan integrált szolgáltatást a legnagyobb arányban nyújtó (legalább egy milliárd forint árbevétellel rendelkező) **nagyvállalatok** ügyfeleinek a legfontosabb a komplex igények kialakításában **a rugalmasság, a jobb minőségű szolgáltatás és a kiszámíthatóság**. A belső tevékenység kiszervezése alig szempont az ügyfeleknél, és az egyszerűbb adminisztráció is csak közepesen jellemző elvárás.

Az integrált szolgáltatás ügyfeleknek nyújtott előnyei – 999 millió Ft árbevétel felett (átlag)



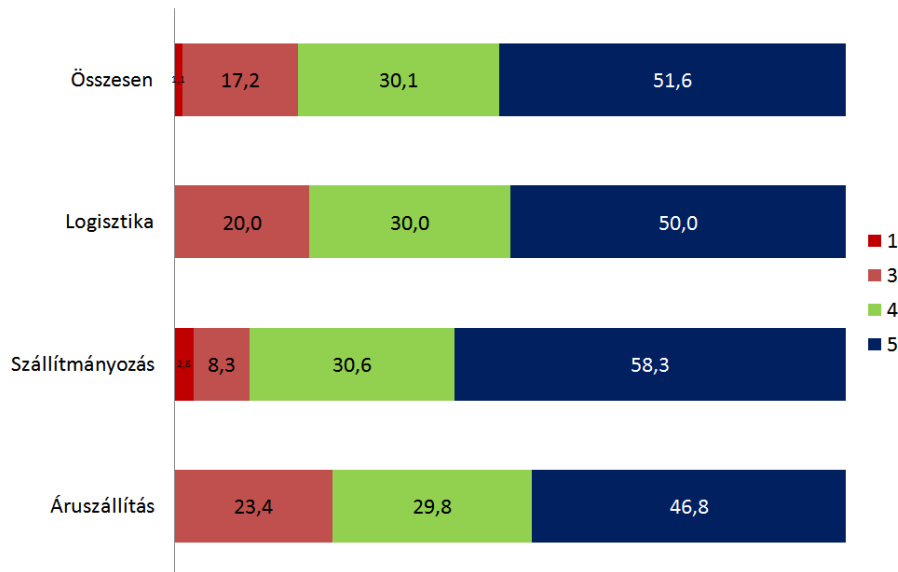
Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

Az alábbiakban az ügyfelek számára az integrált szolgáltatás megrendelése által elérhető előnyöket a teljes minta által megadott, átlagok alapján kapott prioritási szempontok sorrendjét követve mutatjuk be. Az elemzés révén az átlagértékeken túlmutató jellemzők is megismerhetők.

Bár a válaszadók az átlagosnál nagyobb aránya szerint (18%) legfeljebb csak kicsit jelent előnyt az ügyfeleknek a rugalmasság a vertikálisan integrált szolgáltatások megrendelése esetén, viszont **a cégek 52%-a szerint azonban teljes mértékben jellemző, hogy a cégek számára előnyt jelent a rugalmasság.** A leginkább a szállítványozó cégek gondolkodta így: a vállalatok 58%-a szerint az integrált szolgáltatás a rugalmasság miatt messzemenően előnyös az ügyfeleknek. A teljes mintát tekintve átlagosan a rugalmasságot tartják az ügyfelek a legfontosabbnak a vállalatok szerint, mivel a vállalatok többsége teljes mértékben jellemzőnek találta a rugalmasság pozitív szerepét az integrált szolgáltatások megrendelésében, és ezt a viszonylag nagyobb arányú mérsékelt válaszok sem tudták „lerontani”.

Az integrált szolgáltatás a rugalmasság miatt előnyös az ügyfeleknek, (megoszlás, %)

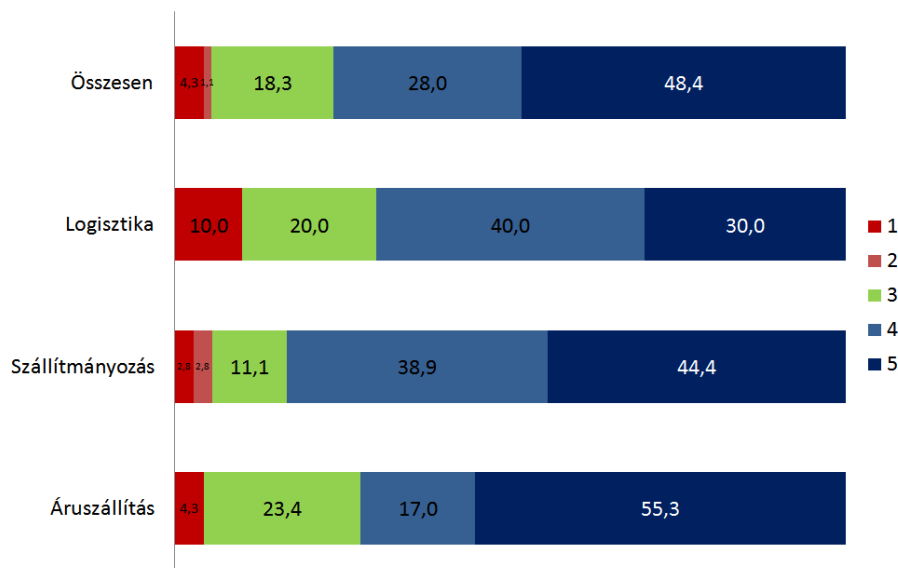


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

A vertikálisan integrált szolgáltatást nyújtó **vállalatok 95%-a szerint** legalább közepes mértékben jellemző, hogy **az ügyfelek jobb minőségű szolgáltatást kapnak az integrált szolgáltatáscsomag révén**, a megkérdezettek több mint háromnegyede szerint ez nagyon vagy teljes mértékben jellemző. A fuvarozó cégek több mint fele (55%-a) szerint az ügyfelek minden esetben magasabb szolgáltatási minőséget érhetnek el így.

Az integrált szolgáltatás előnyös az ügyfeleknek, mert jobb minőségű szolgáltatást kapnak (megoszlás, %)

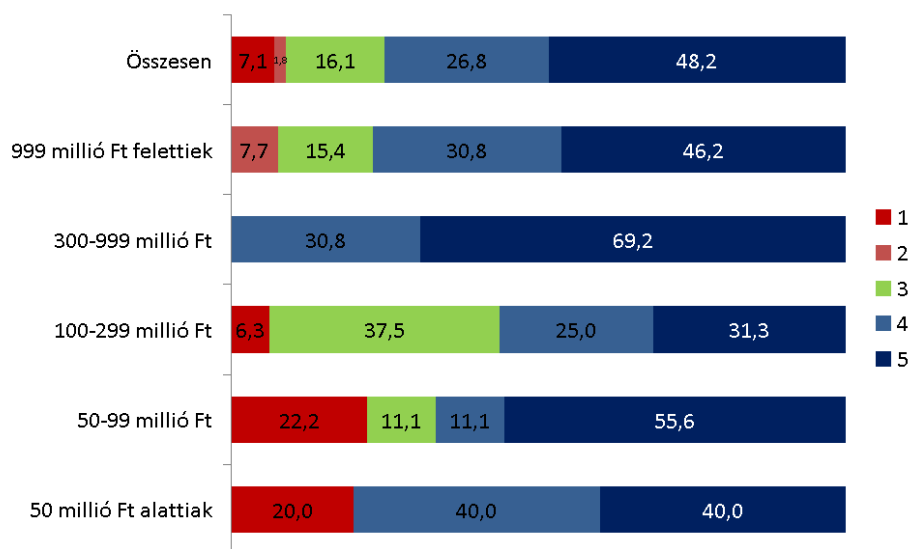


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

Kizárólag a 100 millió forint alatti árbevételű cégek körében fordult elő (mintegy 20%-uk szerint), hogy a válaszadók úgy vélték, hogy **az ügyfelek számára az integrált szolgáltatás egyáltalán nem jelent jobb szolgáltatási minőséget**. A 300 és egymilliárd forint közötti árbevétellel rendelkező cégek szerint kivétel nélkül legalább nagyon jellemző, hogy az ügyfél jobb szolgáltatást kap, míg az egymilliárd feletti forgalmú vállalatok mintegy háromnegyede vélekedik csak így, igaz mindegyikük szerint legalább egy kicsit jellemző ez a többletérték. Az eltérő megítélés abból adódik, hogy **a különböző forgalmú cégek eltérő ügyfelekkel, pontosabban jellemzően eltérő ügyféligenyekkel rendelkező megrendelőkkel rendelkeznek**. Egy kisebb fuvarozó cég ügyfele számára a fuvarozás számára történő értékesítése még nem jelent jobb szolgáltatást, míg egy multinacionális cég számára a fuvarozási tevékenység logisztikai szolgáltatásokkal való kiegészítése többletértéket hordoz. **A legnagyobb cégek ügyfeleinél ez a komplexitás sok esetben már alapvető elvárás**, és így a sok szolgáltató által kínált integrált szolgáltatás önmagában nem jelent minden esetben lényegesen jobb minőséget (hiszen a mérce már maga a komplex szolgáltatás), ezzel ellentétben a közepes méretű (300-999 millió forint közötti árbevételű) cégek ügyfelei a kapott válaszok alapján a többletszolgáltatás révén jelentkező hozzáadott minőséget jobban értékelik.

Az integrált szolgáltatás előnyös az ügyfeleknek, mert jobb minőségű szolgáltatást kapnak (megoszlás, %)



Kizárólag azok a cégek, melyek árbevételt adtak meg.

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

Forrás: GKI

Minden integrált szolgáltatást nyújtó válaszoló cég szerint e komplex szolgáltatás legalább közepes mértékben előnyös az ügyfeleknek, mert ezzel egyértelműbbé válnak a **felelősségi viszonyok**. A logisztikai szolgáltatók 80%-a úgy véli, hogy ez nagyon jellemző, viszont a fuvarozók nyilatkoztak a legnagyobb arányban úgy (43%), hogy ez minden esetben jellemző.

Az integrált szolgáltatás előnyös az ügyfeleknek, mert tisztábbak a felelősségi viszonyok (megoszlás, %)

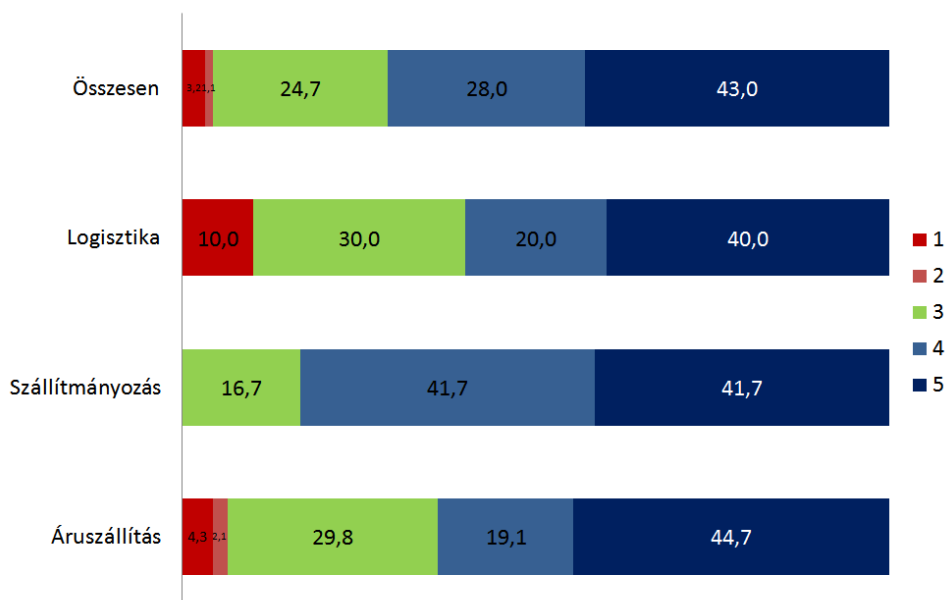


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

A vállalatok 71%-a szerint az ügyfelek nagyon fontosnak tartják a **kiszámíthatóságot** az integrált szolgáltatások megrendelése esetén. A szállítmányozásnál a legmagasabb ez az arány (83%) és a logisztikai cégeknél a legkisebb (60%). Ez utóbbiak 10%-a szerint az ügyfeleknek ebből a szempontból egyáltalán nem játszik szerepet az üzleti kiszámíthatóság.

Az integrált szolgáltatás a kiszámíthatóság miatt előnyös az ügyfeleknek, (megoszlás, %)



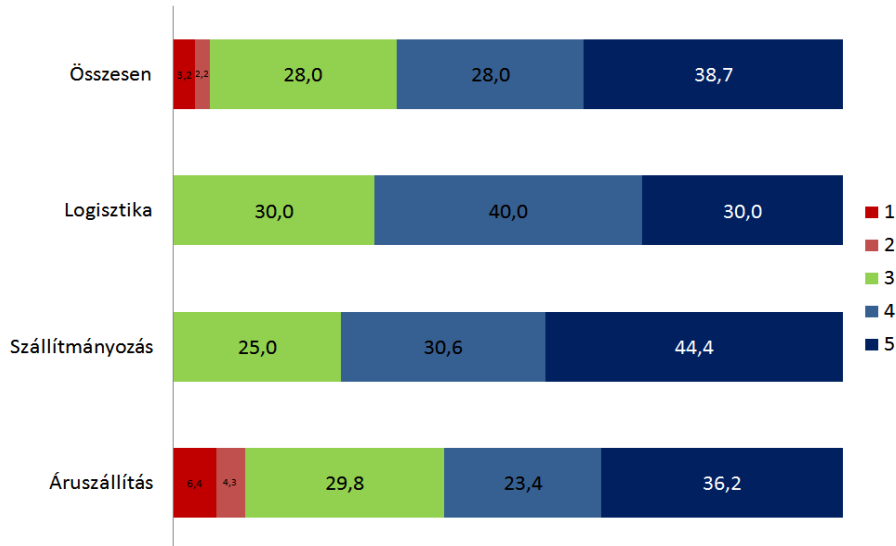
Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

A vertikálisan integrált szolgáltatást nyújtó vállalatok 95%-a szerint e komplex szolgáltatás legalább közepes mértékben előnyös az ügyfeleknek az **egyszerűbb**

kapcsolattartás révén. Minden integrált szolgáltatást végző válaszoló logisztikai és speditőr vállalat szerint legalább közepesen fontos szempont ez, míg a fuvarozó cégek 6%-a szerint ez egyáltalán nem jelent előnyt ügyfeleinek.

Az integrált szolgáltatás előnyös az ügyfeleknek, mert egyszerűbb a kapcsolattartás (megoszlás, %)

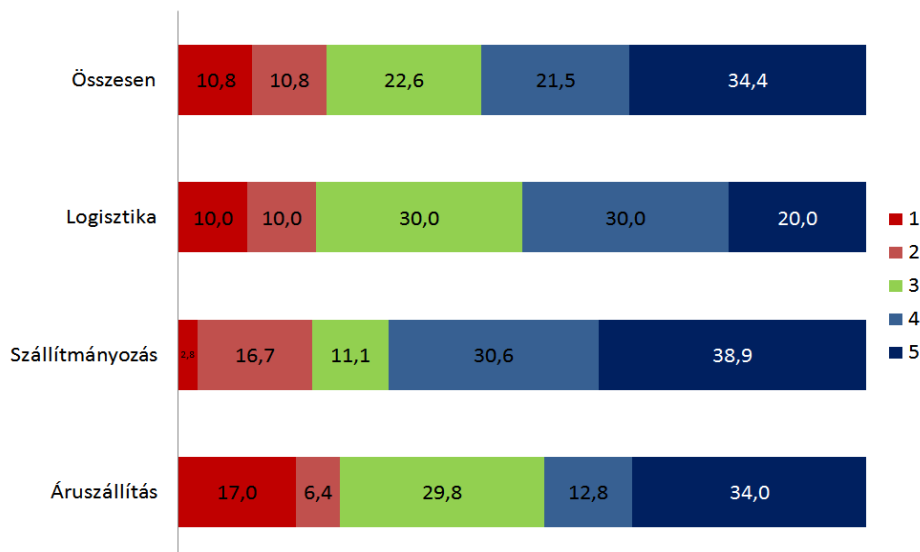


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

Az integrált szolgáltatást nyújtó vállalatok 89%-a szerint legalább kis mértékben jellemző, hogy az együtt nyújtott szolgáltatások révén **egyszerűbb lesz az ügyfelek számára az adminisztráció**, azaz sok esetben így csökkenthetik belső adminisztrációs terheiket. A speditőr cégek 70%-a szerint ez nagyon, vagy teljes mértékben jellemző ügyfeleikre, míg a logisztikai cégek 50%-a, a fuvarozó cégek 47%-a állította ezt.

Az integrált szolgáltatás előnyös az ügyfeleknek, mert egyszerűbb az adminisztráció (megoszlás, %)

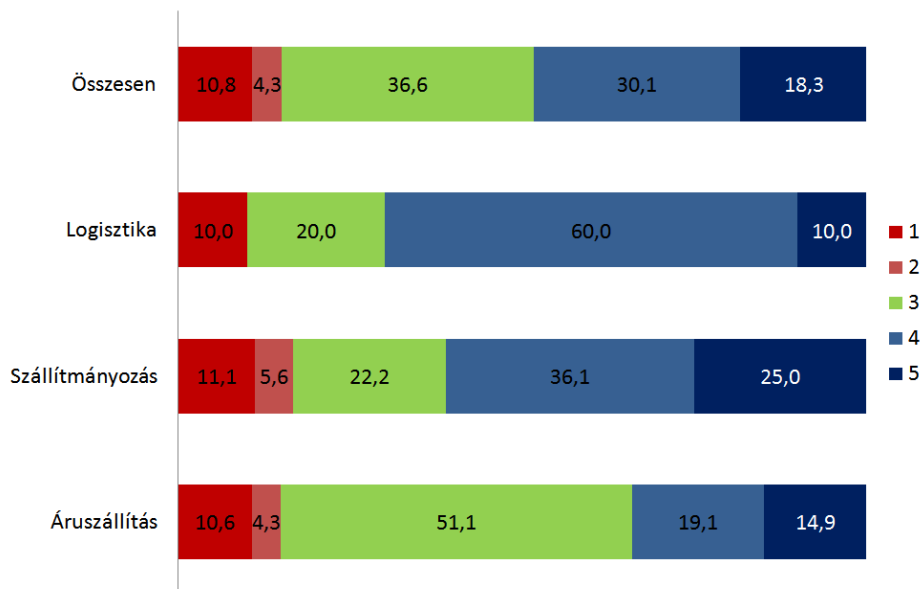


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

Az integrált szolgáltatás a cégek 89%-a szerint előnyös az ügyfeleknek a szolgáltatói díjak csökkenése miatt, ráadásul ezen cégek fele szerint ez nagyon fontos szempont e szolgáltatás igénylésekor. A logisztikai cégek 70%-a úgy vélte, hogy nagyon, vagy teljes mértékben jellemző, hogy az ügyfelek a szolgáltatói díjak mérséklése érdekében választják az integrált szolgáltatást, míg ez „csupán” a szállítmányozó cégek 61%-ára és a fuvarozók 34%-ára igaz.

Az integrált szolgáltatás előnyös az ügyfeleknek a szolgáltatói díjak csökkenése miatt (megoszlás, %)

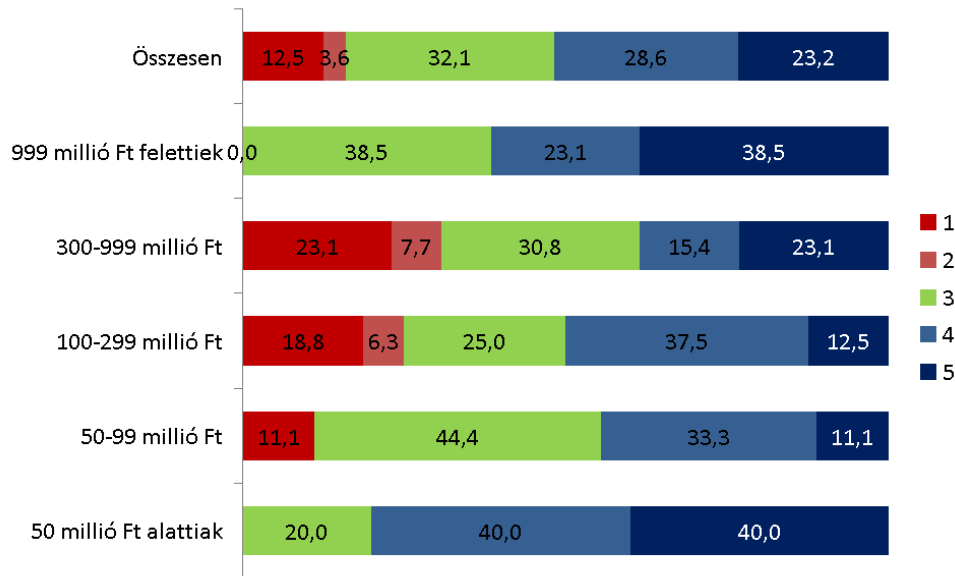


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

Az egymilliárd forint alatti árbevételű cégeknél a kapott válaszok alapján az a jellemző, hogy minél kisebb egy cég forgalma, az ügyfél számára annál inkább szempont a szolgáltatási díj csökkentése az „egy kézből” való megrendelés, az integrált szolgáltatások révén. Az egymilliárd forintnál nagyobb forgalommal rendelkező cégek – a kis forgalmú cégekhez hasonlóan – ügyfeleire jellemző, hogy legalább közepes mértékben fontos szempont a díjak csökkentése a komplexen megrendelt szolgáltatások révén – a multinacionális cégek az állandó versenyeztetés és tendereztetés révén folyamatosan törekednek az alvállalkozói díjak mérséklésére.

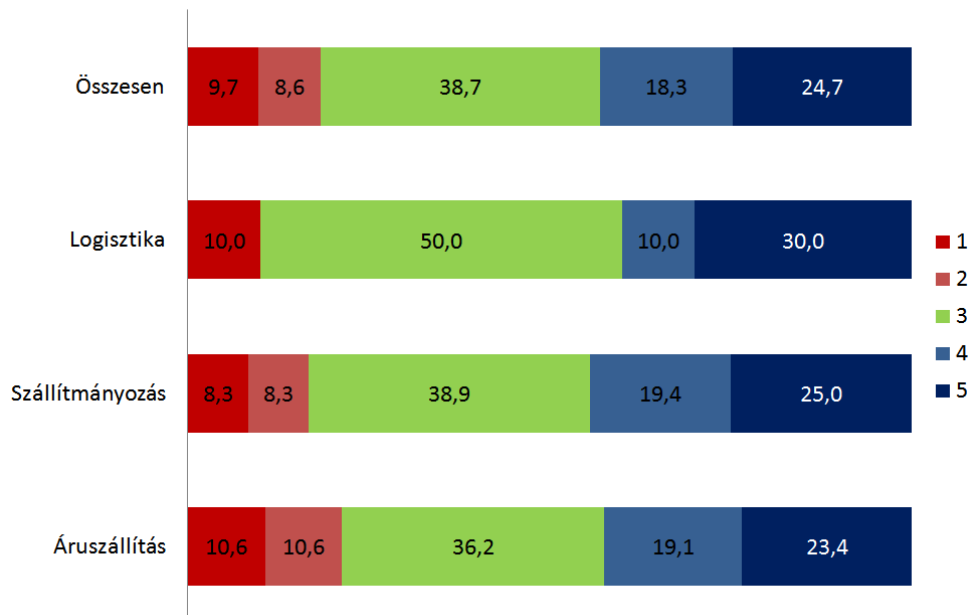
Az integrált szolgáltatás előnyös az ügyfeleknek a szolgáltatói díjak csökkenése miatt (megoszlás, %)



Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.
Kizárólag azok a cégek, melyek árbevételét adták meg.
Forrás: GKI

A válaszadók 90%-a szerint integrált szolgáltatást legalább kis részben azért igényelnek az ügyfelek, mert ezzel kiszervezhetik belső tevékenységüket. Minden negyedik válaszoló szerint ez teljes mértékben jellemző a megrendelőkre, és 82%-uk gondolja úgy, hogy ez legalább közepesen fontos szempont. Jelentős eltérés nem volt megfigyelhető a szolgáltatási főtevékenység szerint.

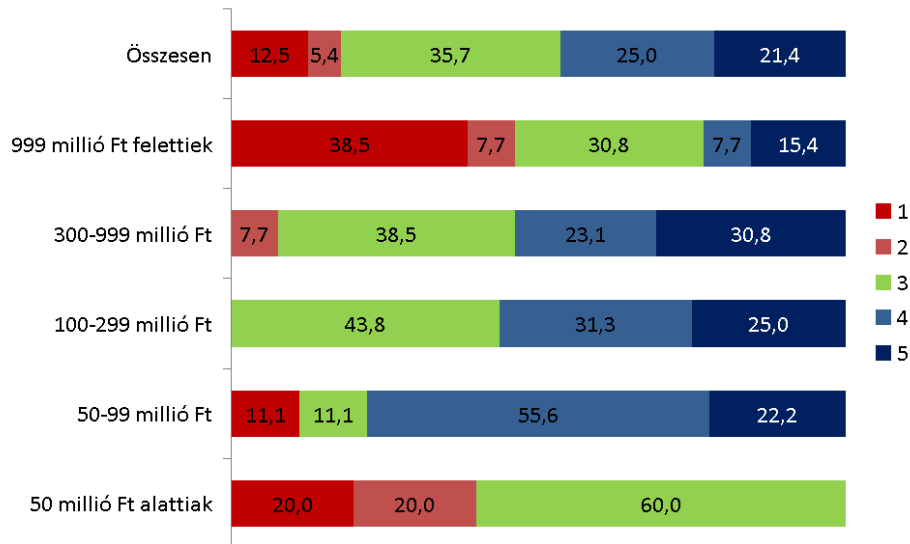
Az integrált szolgáltatás előnyös az ügyfeleknek a belső tevékenység kiszervezése miatt (megoszlás, %)



Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.
Forrás: GKI

Minél kisebb egy cég árbevétele, összességében annál nagyobb előnyt nyújt az ügyfeleinek az integrált szolgáltatás a belső tevékenység kiszervezése révén – kivéve az 50 millió forint alatti forgalmú cégek esetében (az ő ügyfeleik 40%-ának nem, vagy alig előnyös ez a komplexitás ebből a szempontból). Az egymilliárd forint feletti forgalmú cégek 46%-a szerint az integrált tevékenység nem nyújt az outsourcing révén előnyt az ügyfeleknek, azaz megrendelőik, a jellemzően nagy multinacionális cégek, nem ilyen megfontolásból igénylik az összetett szolgáltatást.

Az integrált szolgáltatás előnyös az ügyfeleknek a belső tevékenység kiszervezése miatt (megoszlás, %)



Megjegyzés: 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző.

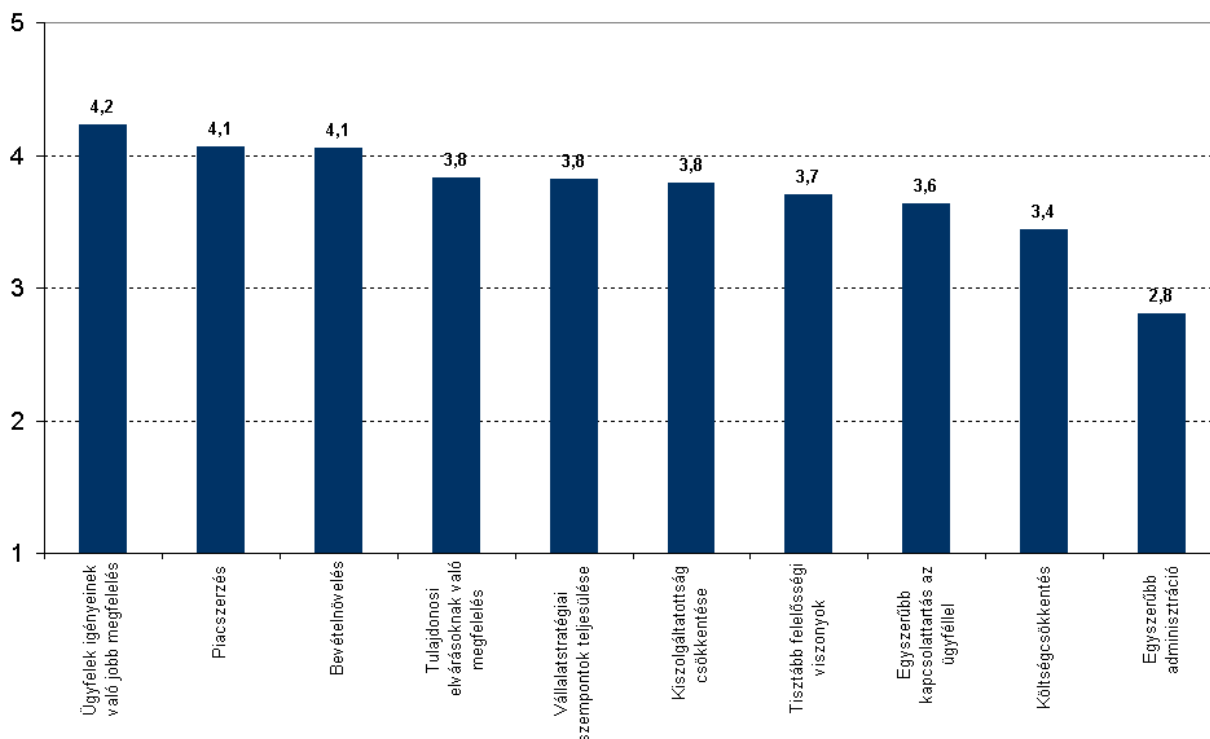
Kizárólag azok a cégek, melyek árbevételt adtak meg.

Forrás: GKI

VI.6. INTEGRÁLT TEVÉKENYSÉG HATÁSA A VÁLLALATRA

A vertikálisan integrált tevékenységet folytató cégek szerint ezen komplex szolgáltatás leginkább azért előnyös a vállalatok számára, mert ily módon **jobban meg tudnak felelni az ügyfelek igényeinek**. A második legnagyobbként vélt előny a **piacszerzés** és a **bevételnövelés** volt a válaszolók körében. Valamivel kevésbé értettek egyet azzal, hogy az integrált szolgáltatások nyújtása tulajdonosi elvárásoknak, illetve a vállalatstratégiai szempontoknak való megfelelést és a kiszolgáltatottság csökkentését eredményezi. A vállalatok csak kicsit értettek egyet azzal, hogy az integrált szolgáltatások hozzájárulnak a költségek csökkentéséhez, azaz **az integrált szolgáltatás nyújtásának elsődleges célja nem a belső szinergikus hatások kiaknázása, hanem az ügyfeleknek való megfelelés és így a bevételi oldal növelése**. Az integrált szolgáltatást nyújtó vállalatok továbbá jellemzően nem értettek egyet azzal, hogy e komplex szolgáltatás révén egyszerűsödne számukra az adminisztráció.

Amennyiben a fuvarozás-szállítványozás-logisztika területek közül többre is koncentrálna egy cég, akkor annak hatása (átlag)

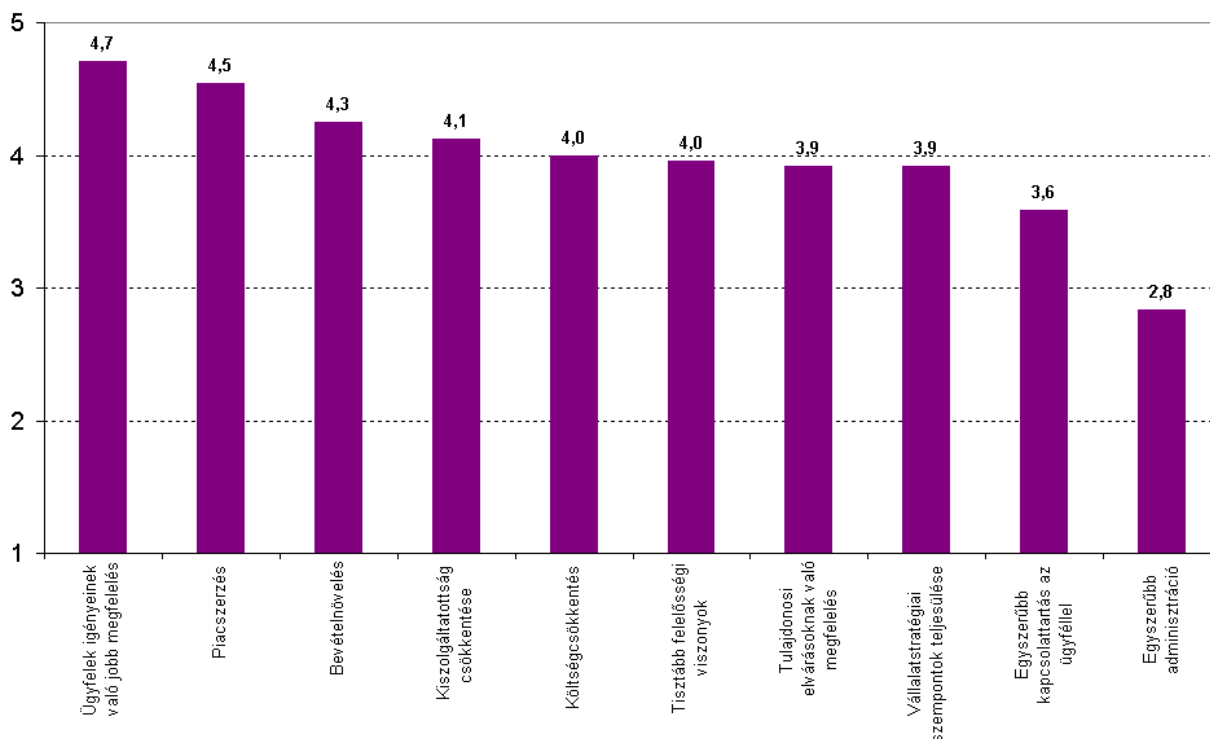


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyetért.

A fuvarozási és a szállítványozási piac szereplői ugyanolyan erősségi sorrendben értékelték egyet az integrált szolgáltatások hatásaival, mint a teljes minta átlaga – az egyetlen lényegi eltérés az volt, hogy a szállítványozók nagyobb különbséggel jelölték meg a legfontosabb hatásként az ügyfeleknek való megfelelést. Érdemi eltérés a **logisztikai szolgáltatók** körében volt megfigyelhető, noha az első három legfontosabb szempont itt is az ügyféligényeknek való megfelelés (szinte mindenki teljes mértékben egyetértett ezzel a hatással), a piacszerzés és a bevételnövelés volt. A negyedik legfontosabb szempont körükben azonban a **kiszolgáltatottság csökkentése** volt, és a **költségsökkentés** az ötödik legerősebb hatásként szerepelt – ez utóbbi a teljes mintában az utolsó előtti helyen szerepelt.

Amennyiben a fuvarozás-szállítmányozás-logisztika területek közül többre is koncentrálna egy cég, akkor annak hatása – logisztika (átlag)

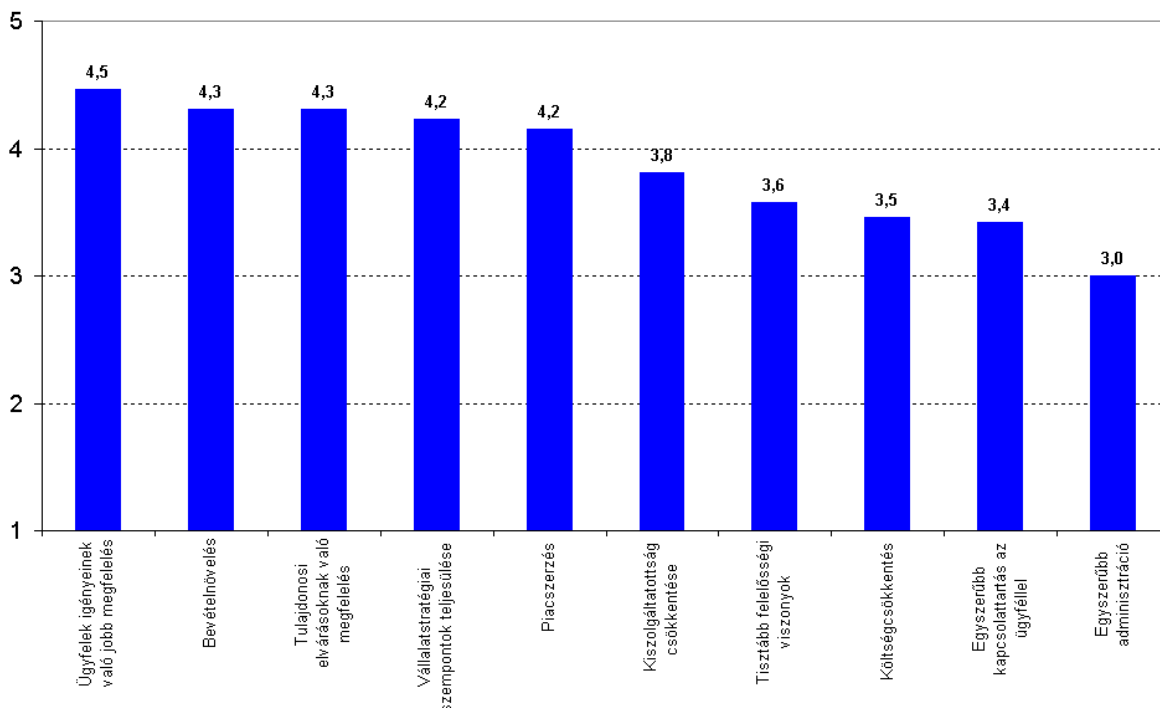


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyetért

A vertikális integrációt a legnagyobb arányban végző **legalább egymilliárd forint árbevételű vállalatoknál** szintén az **ügyféligényeknek való megfelelés** a legerősebb hatása e komplex szolgáltatásnak, a piacszerzés azonban már csak a középmezőnyben foglal helyet. A **tulajdonosi elvárásoknak való megfelelés** körében az átlagosnál valamivel nagyobb mértékben hatása az integrált szolgáltatásoknak.

Amennyiben a fuvarozás-szállítmányozás-logisztika területek közül többre is koncentrálnak egy cég, akkor annak hatása – 999 millió Ft árbevétel felett (átlag)



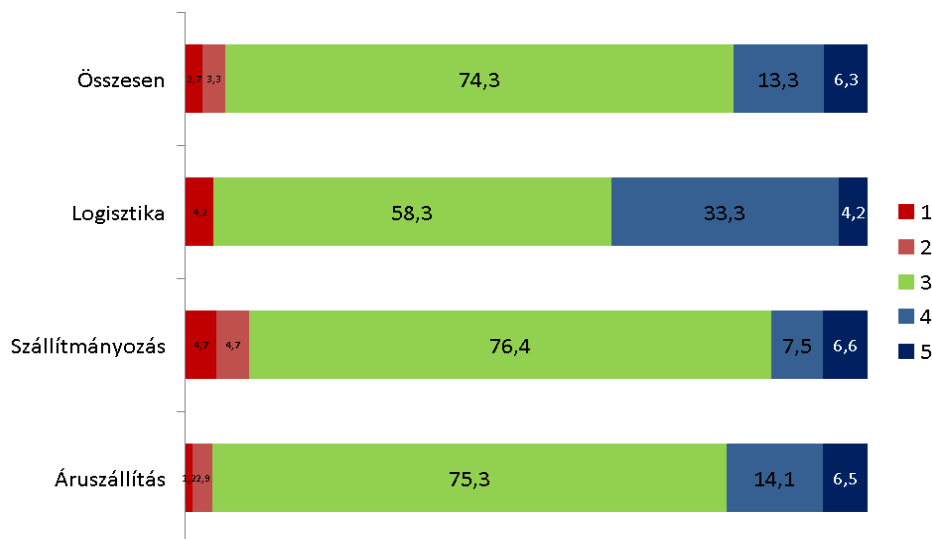
Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyetért.

VI.7. VÁLTOZÁS A SZOLGÁLTATÁSOKBAN

A válaszadó **vállalatok közel háromnegyedének nem változott a szolgáltatási palettája az utóbbi két évben.** Megállapítható ugyanakkor, hogy **több mint háromszor annyi cégnél bővült a kínált szolgáltatások köre, mint amennyinél csökkent.** A legnagyobb mértékű bővülés a **logisztikai szolgáltatók körében** volt megfigyelhető; a **vállalatok 38%-a kezdett el új szolgáltatást kínálni** az utóbbi két évben. A **szállítmányozóknál** volt a legkisebb arányú a tevékenységbővítés (14%), és itt volt a **legnagyobb mértékű a tevékenységcsökkentés (9%)**. A fuvarozóknál a vállalatok 21%-a bővítette szolgáltatásait.

Változott-e az Önök cége által nyújtott szolgáltatások köre az utóbbi két évben (megoszlás, %)

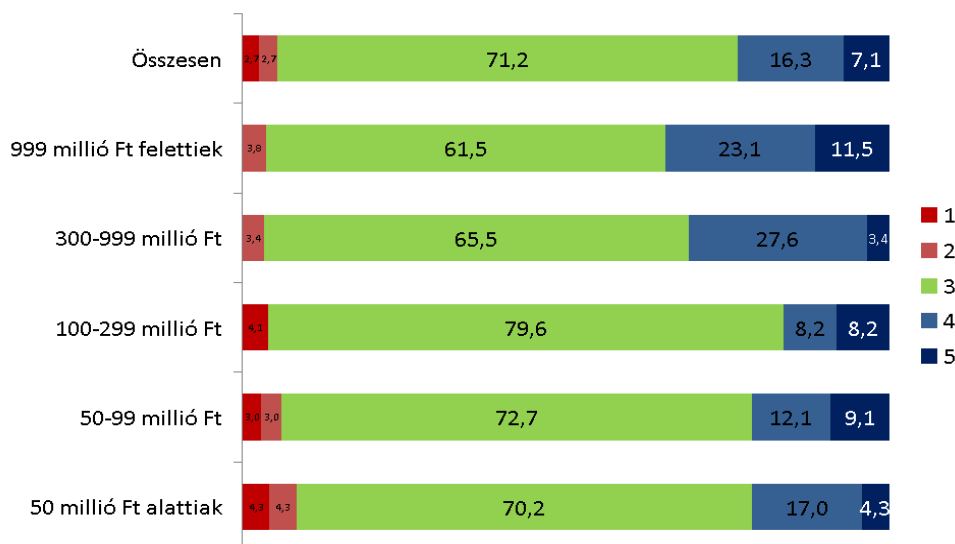


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: nagyon csökkent 3: nem változott 5: nagyon nőtt.

A nagy árbevételű cégek az átlagosnál nagyobb arányban bővítették szolgáltatásaikat az elmúlt két évben; az egymilliárd forintnál nagyobb forgalmú cégek 35%-ánál, a 300-999 millió forint közötti árbevételű cégek 31%-ánál indítottak el új tevékenységet. **Az árbevétel csökkenésével a válaszadók körében egyre nagyobb arányban csökkent a kínált szolgáltatások köre is** az elmúlt két évben – ennek hátterében feltehetően a veszteséges tevékenységek megszüntetése állhat.

Változott-e az Önök cége által nyújtott szolgáltatások köre az utóbbi egy-két évben (megoszlás, %)



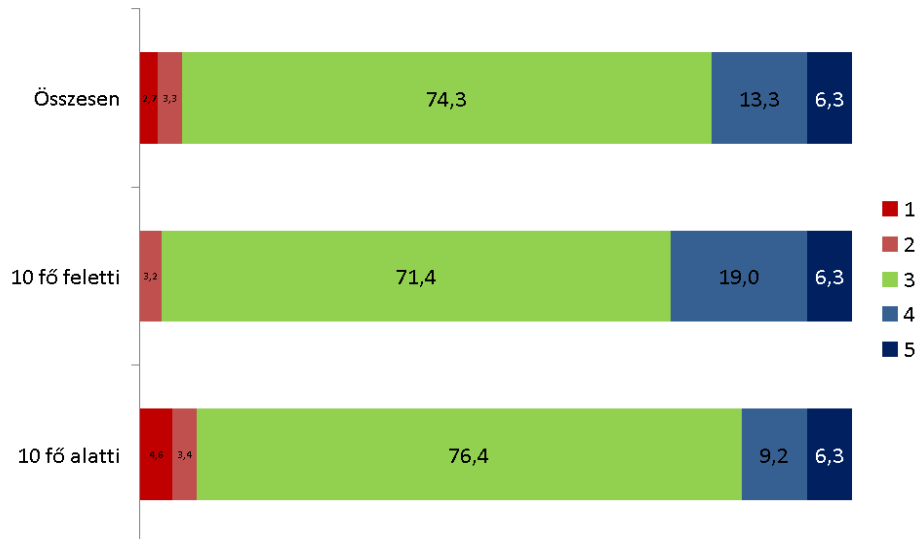
Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: nagyon csökkent 3: nem változott 5: nagyon nőtt.

Kizárólag azok a cégek, melyek árbevételt adtak meg.

A legalább 10 fő alkalmazottal rendelkező vállalatok szignifikánsan nagyobb arányban (25%) bővítették a szolgáltatási palettájukat, mint a 10 fő alatti cégek (16%). A válaszadók körében a legalább 10 munkavállalóval rendelkező cégek között nem volt olyan, amelyik jelentősen csökkentette volna szolgáltatásainak körét, a 10 fő alatti cégek 5%-ára viszont jellemző volt ez. **A 10 fő feletti munkavállalóval rendelkező cégek tehát nagyobb arányban bővítették és kisebb arányban csökkentették a nyújtott szolgáltatások körét, mint a 10 fő alatti cégek.**

Változott-e az Önök cége által nyújtott szolgáltatások köre az utóbbi egy-két évben (megoszlás, %)

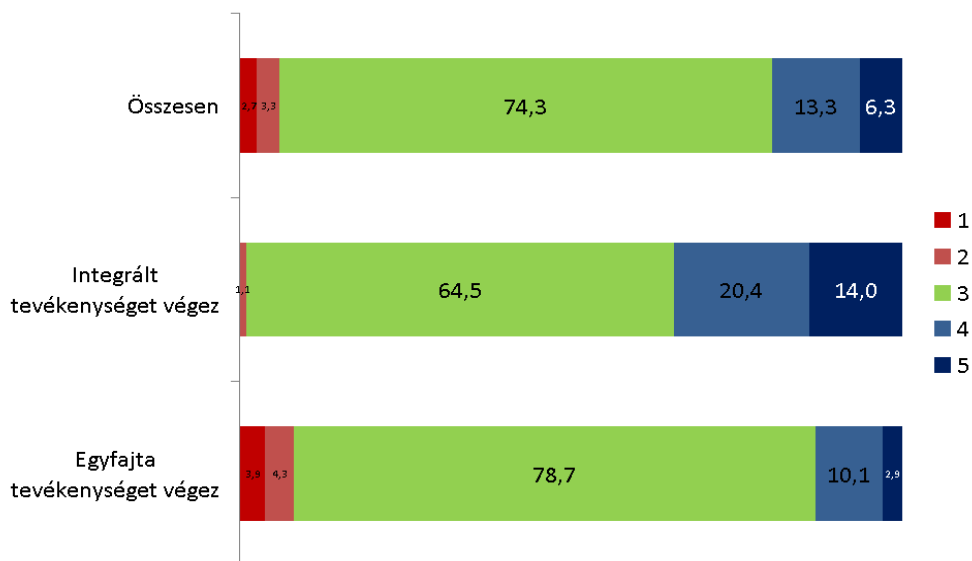


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: nagyon csökkent 3: nem változott 5: nagyon nőtt.

A vertikálisan integrált tevékenységet végző cégek lényegesen nagyobb arányban bővítették és kisebb arányban csökkentették szolgáltatásaikat, mint a csupán egy tevékenységre koncentrálok. Az integrált tevékenységet végző vállalatok 34%-a bővítette szolgáltatásait (a cégek 14%-nál ez jelentős bővülést jelentett), míg az egy tevékenységet folytatóknál a bővítés aránya mindössze 13% - ráadásul 8%-uk inkább csökkentette a kínált szolgáltatások körét.

Változott-e az Önök cége által nyújtott szolgáltatások köre az utóbbi egy-két évben (megoszlás, %)

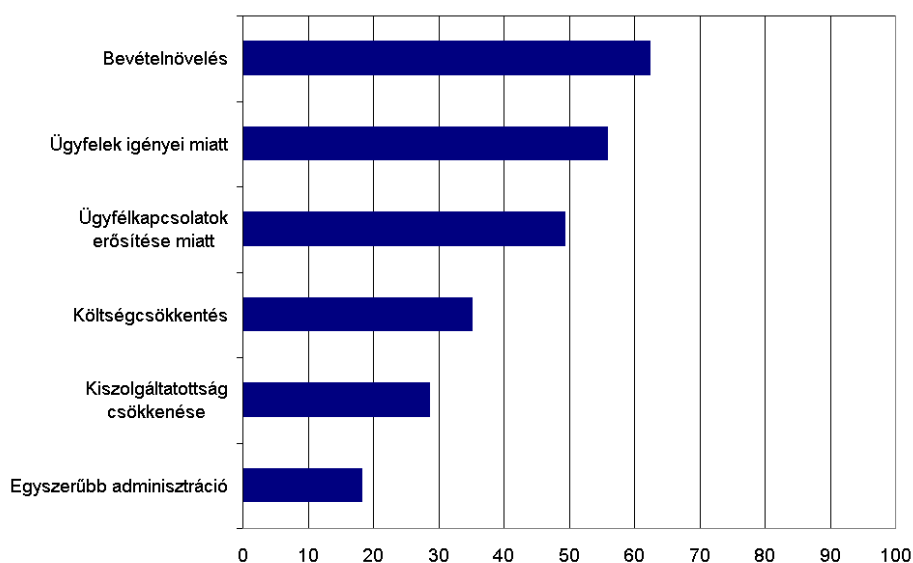


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: nagyon csökkent 3: nem változott 5: nagyon nőtt.

A legtöbb vállalat úgy nyilatkozott, hogy azért bővítette szolgáltatásait, mert ettől **bevételnövekedést** remélt. A második legtöbbet említett szempont az **ügyfelek igényei** miatti változtatás volt. Az **ügyfélkapcsolatok** szolgáltatások bővítése általi **erősítését** – a harmadik legfontosabb szempontként – közel minden második vállalat fontosnak tartotta. A szolgáltatások körének megváltoztatásában a költségcsökkentés kevésbé, de még mindig fontos szempont (minden harmadik cég említette), de fontos még a kiszolgáltatottság csökkentése („több lábón állás”) és az egyszerűbb adminisztráció is.

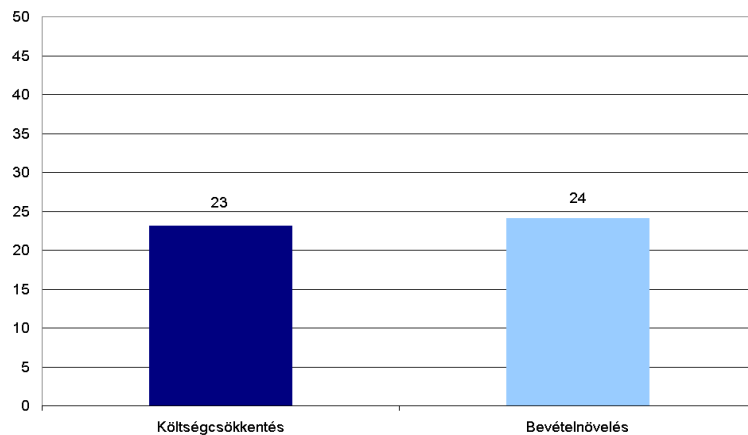
A változás háttérében álló tényezők gyakorisága (%)



Forrás: GKI

Függetlenül attól, hogy ki miért változtatta meg a nyújtott szolgáltatások körét, átlagosan hasonló eredményt érhetett el: a bevétel növekedését elváró cégeknél átlagosan 24%-os bővülés, a költségek csökkenését elváró vállalatoknál átlagosan 23%-os megtakarítás jelentkezett a válaszadók körében. Az egyedi értékek ugyanakkor jelentős szórást mutatnak.

A bevételnövelés és a költségcsökkentés átlagos mértéke (%)

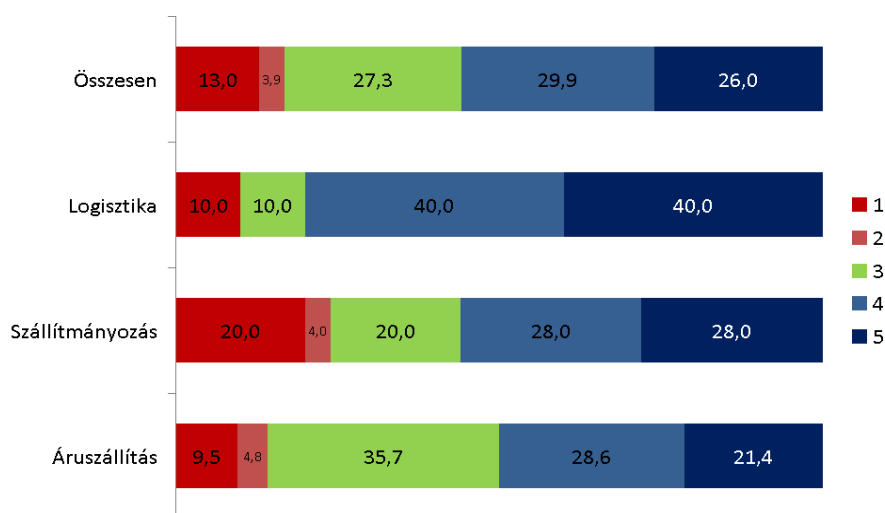


Forrás: GKI

VI.8. SZOLGÁLTATÁSOK VÁLTOZTATÁSÁNAK SIKERESSÉGE

A cégek mindössze 13%-a nyilatkozott úgy, hogy a nyújtott szolgáltatások kibővítése vagy csökkentése nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket. A vállalatok 56% nagyon vagy teljes mértékben elégedett az így elért eredményekkel. A legnagyobb elégedettség a logisztikai szolgáltató körében volt megfigyelhető: itt a cégek 80%-a nagyon vagy teljes mértékben elégedett a szolgáltatások körének változtatásával, és csak 10%-uk elégedetlen. A leginkább a szállítványozók elégedetlenek (náluk volt a legnagyobb arányban szolgáltatás-csökkentés), minden ötödik válaszadó elégedetlen volt a változásokkal – igaz, 56%-uk viszont kifejezetten elégedett volt.

A változások beváltották-e a hozzájuk fűzött reményeket? (megoszlás, %)

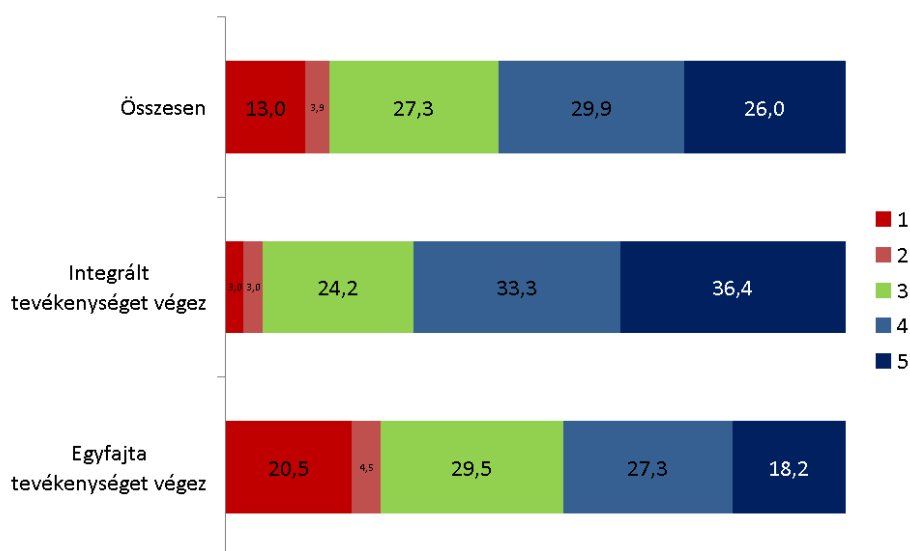


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem, 5: teljes mértékben.

A vertikálisan integrált tevékenységet végző vállalatok lényegesen elégedettebbek a szolgáltatási palettájuk változásával, mint a csupán egy tevékenységre koncentrálok. Az integrált tevékenységet végző cégek 70% nagyon vagy teljes mértékben elégedett a változásokkal (és csak 3%-uk nem), miközben a legalább nagyon elégedettek aránya 45% és az elégedetleneké pedig 21% az egy tevékenységre koncentrálok körében.

A változások beváltották-e a hozzájuk fűzött reményeket? (megoszlás, %)

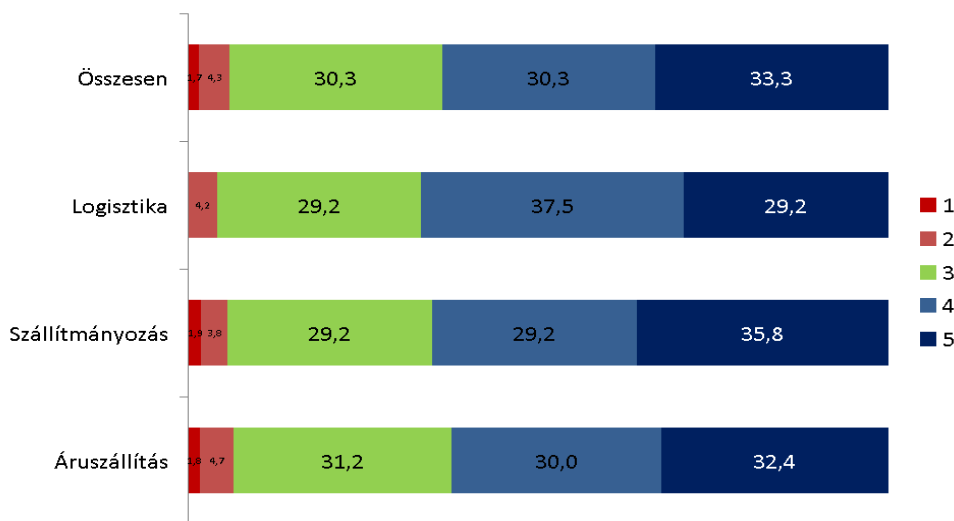


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem, 5: teljes mértékben.

A több szolgáltatási területre koncentrálok cégek a válaszadó **vállalatok 64%-a szerint legalább többnyire sikeresebbek. Minden harmadik válaszadó szerint a vertikálisan integrált szolgáltatást nyújtó cégek mindig sikeresebbek.** Az összes válaszadó csupán 2%-a szerint nem sikeresebbek ezek az integrált cégek, 4%-uk szerint pedig csak ritkán sikeresebbek. A vállalatok 30%-a szerint az integrált tevékenység csak néha járul hozzá a vállalat sikeréhez. Az egyes szolgáltatási ágak között nem mutatkozott jelentős eltérés a sikeresség és az integrált tevékenység kapcsolatának megítélésében, igaz, egyedül a logisztikai szolgáltatók körében nem volt olyan vélemény, hogy az integrált tevékenység soha nem járul hozzá a vállalati sikerhez.

A több szolgáltatási területre koncentráló szállítási cégek jellemzően sikereesebbek (megoszlás, %)

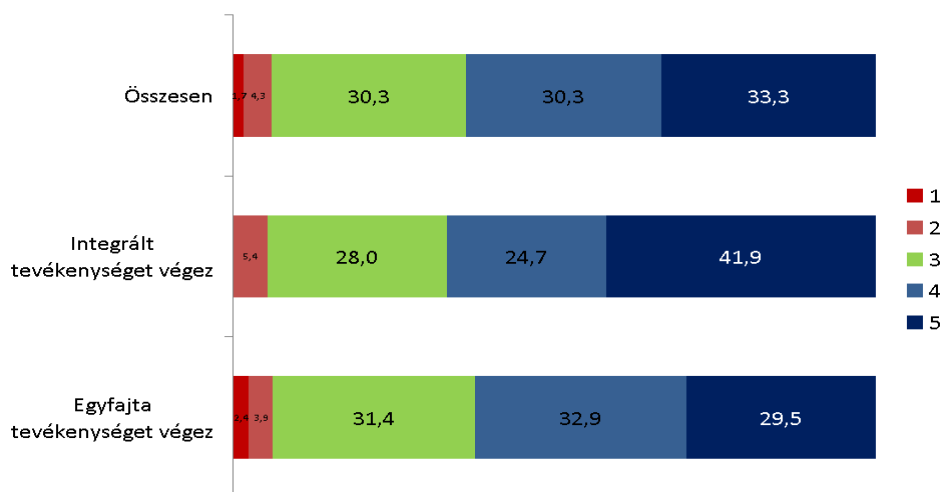


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: soha, 5: mindig.

A vertikálisan integrált tevékenységet végző vállalatok, tehát a tevékenység sikerességét saját tapasztalataik alapján megítélik **körében a komplexitás megítélése kedvezőbb, mint a csak egy tevékenységre koncentráló vállalatok esetében** – igaz, az eltérés nem jelentős. Körükben minden cég úgy nyilatkozott, hogy előnyt jelent a vállalatnak a több területre koncentrálás, sőt: **háromból két vállalat szerint ez legalább az esetek többségében hozzájárul az üzleti sikerhez**, ezen belül 42%-uk szerint egyenesen minden esetben. Érdekes, hogy **az egyfajta tevékenységet végző cégek** is tisztában vannak azzal, hogy ha vertikálisan integrált tevékenységet folytatnának, akkor sikereesebbek lehetnének: **csak 2%-uk szerint nem járul soha hozzá az integrált tevékenység a vállalati sikerhez**. Ezen cégek 94%-a szerint legalább néha a siker egyik tényezője e komplexitás, 30%-uk szerint pedig minden esetben az.

A több szolgáltatási területre koncentráló szállítási cégek jellemzően sikereesebbek (megoszlás, %)

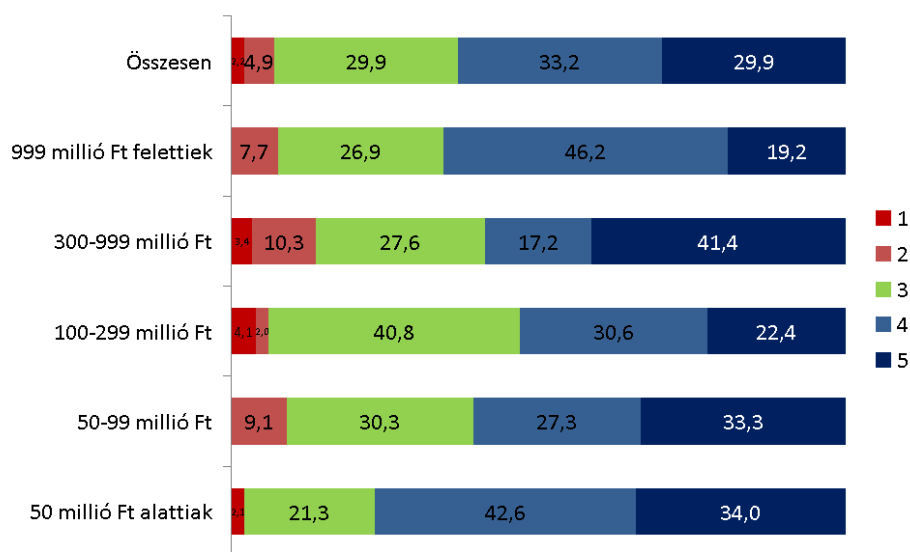


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: soha, 5: mindig.

A kapott válaszok alapján szintén megállapítható: egyértelmű az összefüggés az integrált tevékenység és a vállalati siker között az **árbevétel kategóriák szerint**, igaz a kategóriákon belül **lényeges különbség nem volt** megfigyelhető. Minden kategóriában úgy vélekedett a cégek legalább 95%-a, hogy a több szolgáltatási területre koncentráló cégek sikeresebbek. **A legkisebb forgalmú cégek 98%-a szerint legalább néha, 77%-uk szerint pedig legalább gyakran hozzájárul a sikerhez ezen komplexitás.** A kisebb cégek mellett a nagyobb cégek tartották még hasonlóan fontosnak az integrált szolgáltatást az üzleti siker szempontjából, **a legalább egymilliárd forint forgalommal rendelkező cégek mintegy kétharmada szerint nagyon fontos a sikerességhez a több területre való koncentrálás.**

A több szolgáltatási területre koncentráló szállítási cégek jellemzően sikeresebbek (megoszlás, %)



Forrás: GKI

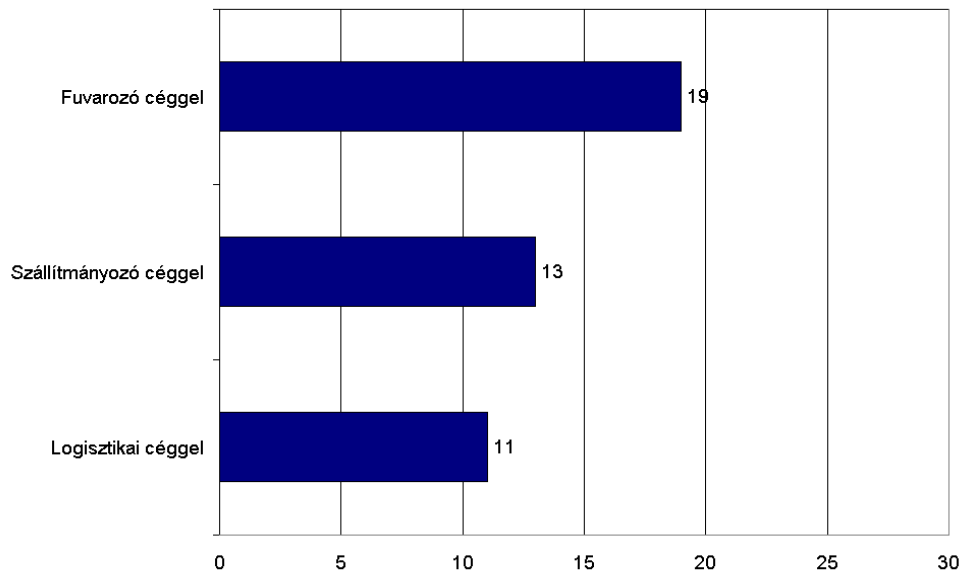
Megjegyzés: 1: soha, 5: mindig.

Kizárólag azok a cégek, melyek árbevételt adtak meg.

VI.9. STRATÉGIAI EGYÜTTMŰKÖDÉSEK

A vállalatok túlnyomó többsége nem kötött stratégiai megállapodást más szolgáltató céggel az utóbbi három évben. A válaszok alapján leginkább fuvarozó cégekkel kötöttek egy éves időtartamot meghaladó megállapodást a szolgáltató vállalatok, igaz, ez is csak a vállalatok kevesebb, mint egyötödére volt igaz. A legkevésbé a logisztikai szolgáltatókkal kötöttek az utóbbi három évben egy évet meghaladó szerződést a válaszadók (11%).

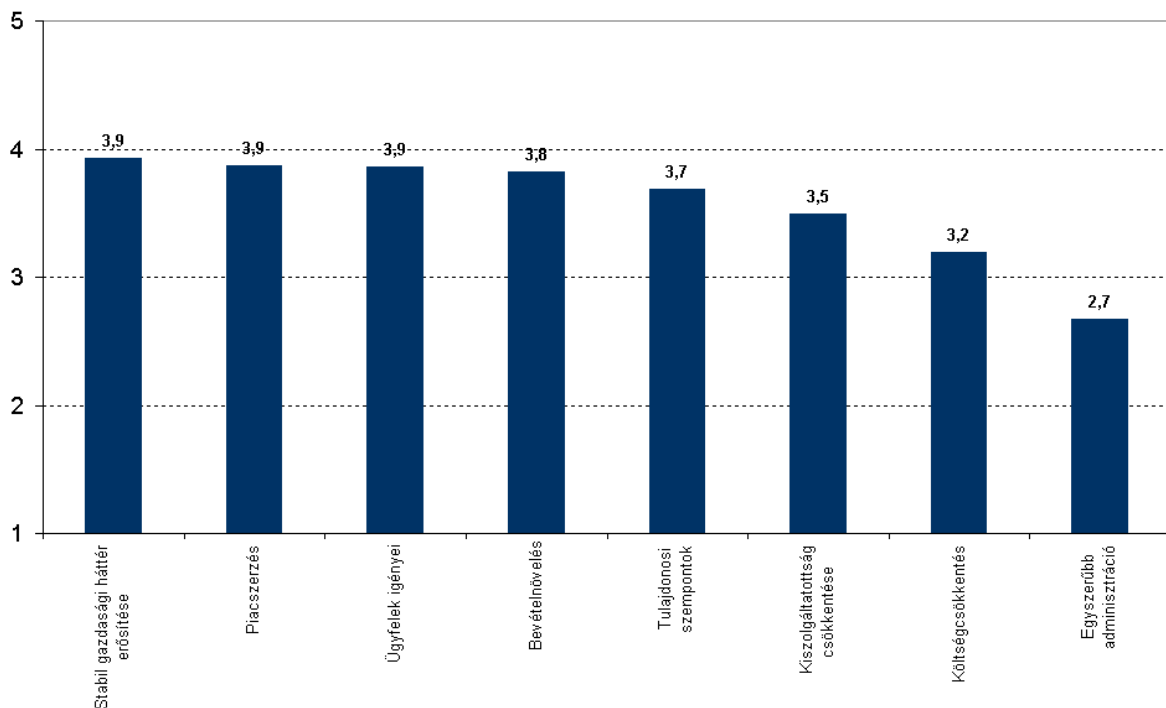
Azon cégek aránya, melyek az utóbbi három évben egy éves időtartamot meghaladó megállapodást kötöttek más céggel (%)



Forrás: GKI

A **stratégiai megállapodások** mögött húzódó érvek között nagy volt a szórás, ami jól mutatja, hogy azok gyakran **egyedi szempontok**, nehezen általánosítható érvrendszerek mellett történnek a gyakorlatban. Az összesített válaszok alapján a vállalatok számára általában **fontosabb szempont a stabil gazdasági háttér erősítése, a piacszerzés, az ügyféligényeknek való megfelelés és a bevételnövelés, mint például a költségcsökkentés, vagy az egyszerűbb adminisztráció.**

A stratégiai megállapodás egyes érveinek értékelése (átlag)



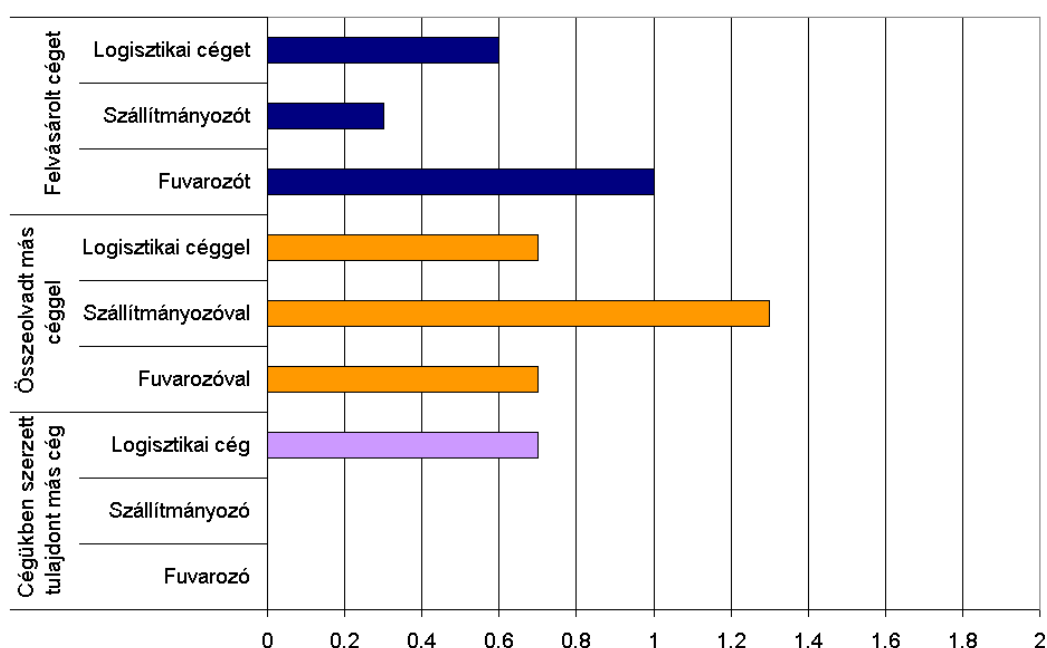
Forrás: GKI

Az **áruszállításnál** a négy legfontosabb szempont azonos volt, csak azok sorrendje változott: a legfontosabb szempont a **piacszerzés** volt. A **szállítmányozó cégeknél** viszont a legfontosabb szempont a megállapodások kötésében a **tulajdonosi elvárások** voltak, utána a szempontok sorrendje lényegében megfelelt az átlagnak. A **logisztikai cégeknél** az együttműködések kötésében kimagaslóan a legfontosabb szempont volt a **költségcsökkentés**, majd ezt követte a tulajdonosi elvárás, a piacszerzés és a kiszolgáltatottság csökkentése, míg az ügyfelek igényei ebből a szempontból az utolsó előtti helyen álltak.

A **legnagyobb árbevételű cégek** számára a **stabilitás**, a bevételnövelés és a tulajdonosi szempontok a legfontosabbak, a **közepes cégek** számára a **piacszerzés** az elsődleges szempont, míg a **legkisebb forgalmú cégek** számára az **ügyféligenyeknek való megfelelés és a stabilitás**.

Cégfelvásárlás, összeolvadás vagy új tulajdonos megjelenése csak elvétve fordult elő a válaszoló vállalatok körében. A cégek csak **2%-a vásárolt fel** más szolgáltatót, és kevesebb, mint **3%-a olvadt össze** más szállítási piacon tevékenykedő vállalattal. Összességében megállapítható, hogy **rendkívül ritkák a tulajdonosváltások a szállítási piacon**, aminek az is az oka lehet, hogy a külön megvásárolható eszközökön (pl. kamionokon) vagy szakembereken felüli cégértékkel rendelkező vállalat kevés van a piacon.

Azon cégek aránya, melyek az utóbbi három évben felvásároltak céget, összeolvadtak céggel, vagy cégükben szerzett tulajdont más vállalat (%)



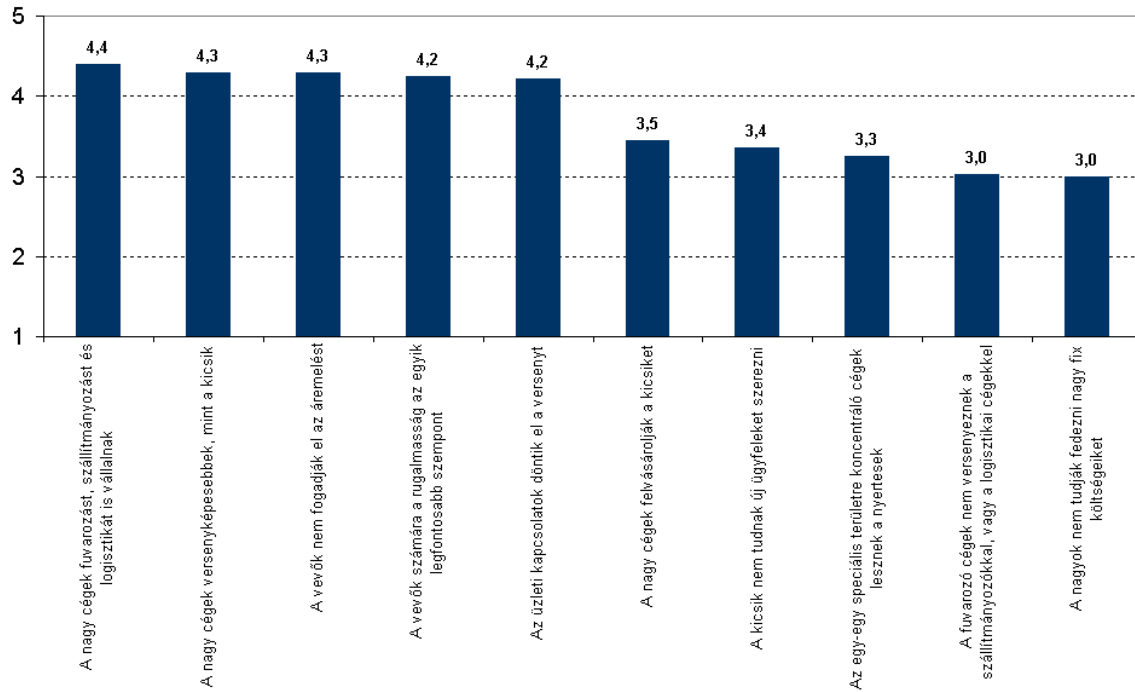
Forrás: GKI

VI.10. A VERSENYPIAC MEGÍTÉLÉSE

A szállítási piacon működő vállalatok nagy mértékben egyetértettek azzal az állítással, hogy **a nagy cégek fuvarozást, szállítmányozást és logisztikát is végeznek és egyben versenyképesebbek is, mint a kicsik.** Közel hasonló arányban vélekedtek úgy, hogy **a vevők nem fogadják el az áremelést és**

számukra az egyik legfontosabb szempont a **rugalmasság**. Sokan úgy gondolják, hogy a **versenyt az üzleti kapcsolatok döntik el**.

A fuvarozói-szállítmányozói-logisztikai piacon lévő jelenlegi versenyt jellemző állítások értékelése (átlag alapján a 18 állításból az 5 leginkább és 5 legkevésbé helytálló)



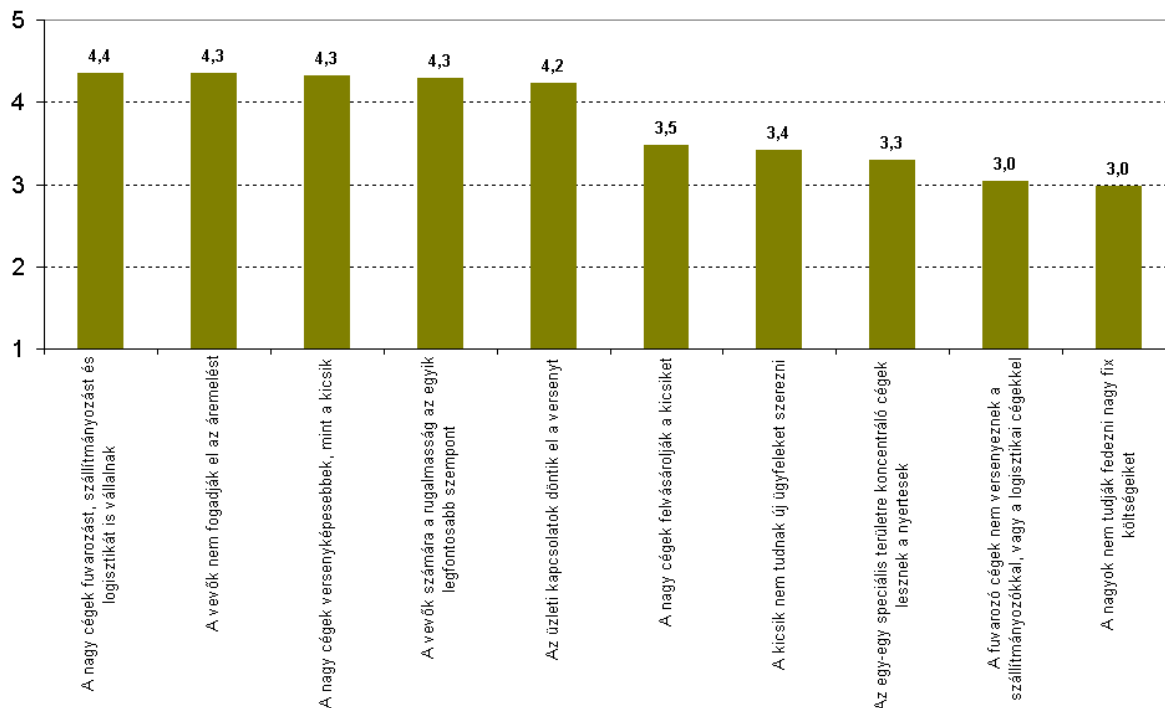
Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyetért.

A válaszoló vállalatok a **legkevésbé** azzal a két állítással **értettek általánosan egyet** – igaz összességében ezekkel kapcsolatban is csupán közömbösek voltak – hogy a **nagy vállalatok nem tudják fedezni nagy fix költségeiket** és hogy a **fuvarozó cégek nem versenyeznek a szállítmányozó vagy a logisztikai cégekkel**. Szintén átlagosan **kevesen értettek egyet** azzal, hogy az **egy-egy speciális területre koncentráló cégek lesznek a nyertesek**. Csak **kis mértékben értettek egyet** azzal, hogy a kisebb cégek nem képesek új ügyfeleket szerezni, valamint hogy a **nagyobb cégek felvásárolják a kicsiket**.

A csak **egyfajta tevékenységre koncentráló cégek** szintén azzal az öt-öt állítással értenek egyet a leginkább és a legkevésbé, mint a válaszolók összessége, az átlagértékekben (és így a sorrendben) csak minimális eltérés figyelhető meg.

A fuvarozói-szállítványozói-logisztikai piacon lévő jelenlegi versenyt jellemző állítások értékelése – egyfajta szolgáltatást végez (átlag alapján a 18 állításból az 5 leginkább és 5 legkevésbé helytálló)

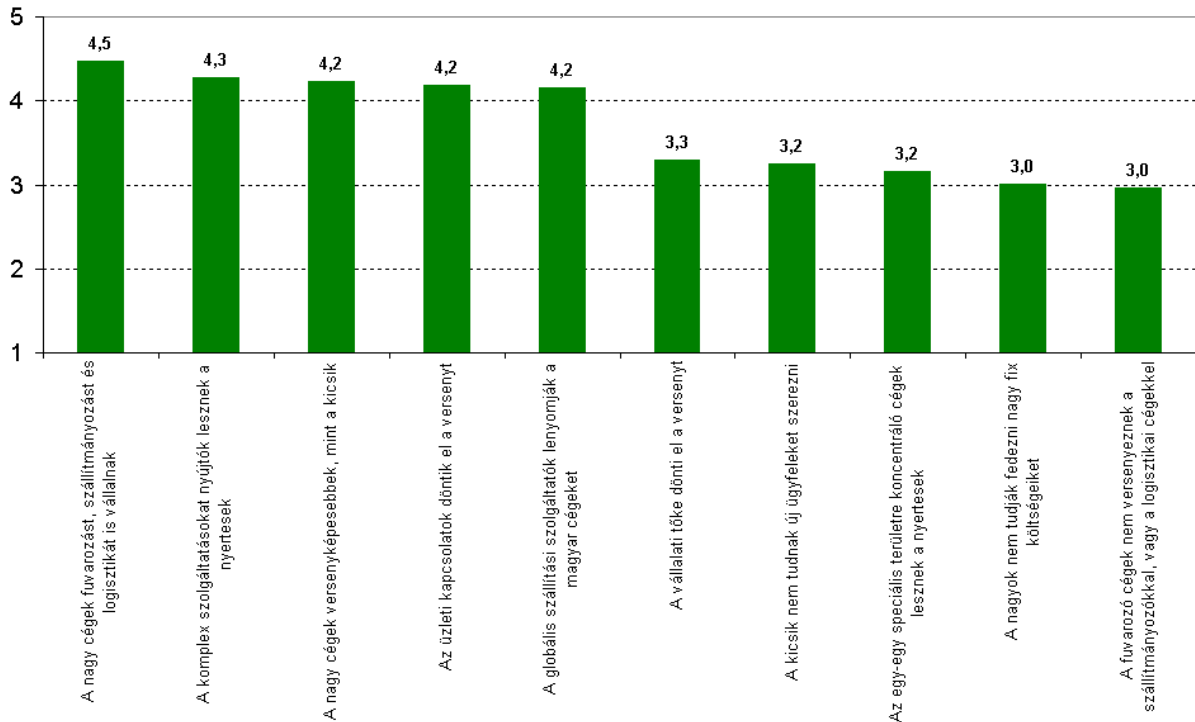


Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyetért.

A többfajta szolgáltatást végző cégek az átlagosnál nagyobb mértékben értékelték egyet azzal, hogy a nagy cégek fuvarozást, szállítványozást és logisztikai szolgáltatást is végeznek. A **vertikálisan integrált szolgáltatást nyújtó cégek** nagy mértékben egyetértettek azzal, hogy **a komplex szolgáltatást nyújtó vállalatok lesznek a nyertesek**. Ezen cégek szintén nagy arányban úgy vélik, hogy a nagy cégek versenyképesebbek, mint a kicsik és hogy valójában az üzleti kapcsolatok döntik el a versenyt. Az integrált szolgáltatást nyújtó cégek nagy mértékben értékelték egyet azzal az állítással, hogy **a globális szállítási szolgáltatók „lenyomják” a magyar cégeket**, azaz komoly versenyelőnyben vannak velük szemben és agresszív piacszerzési stratégiát képviselnek.

A fuvarozói-szállítványozói-logisztikai piacon lévő jelenlegi versenyt jellemző állítások értékelése – többfajta szolgáltatást végez (átlag alapján a 18 állításból az 5 leginkább és 5 legkevésbé helytálló)



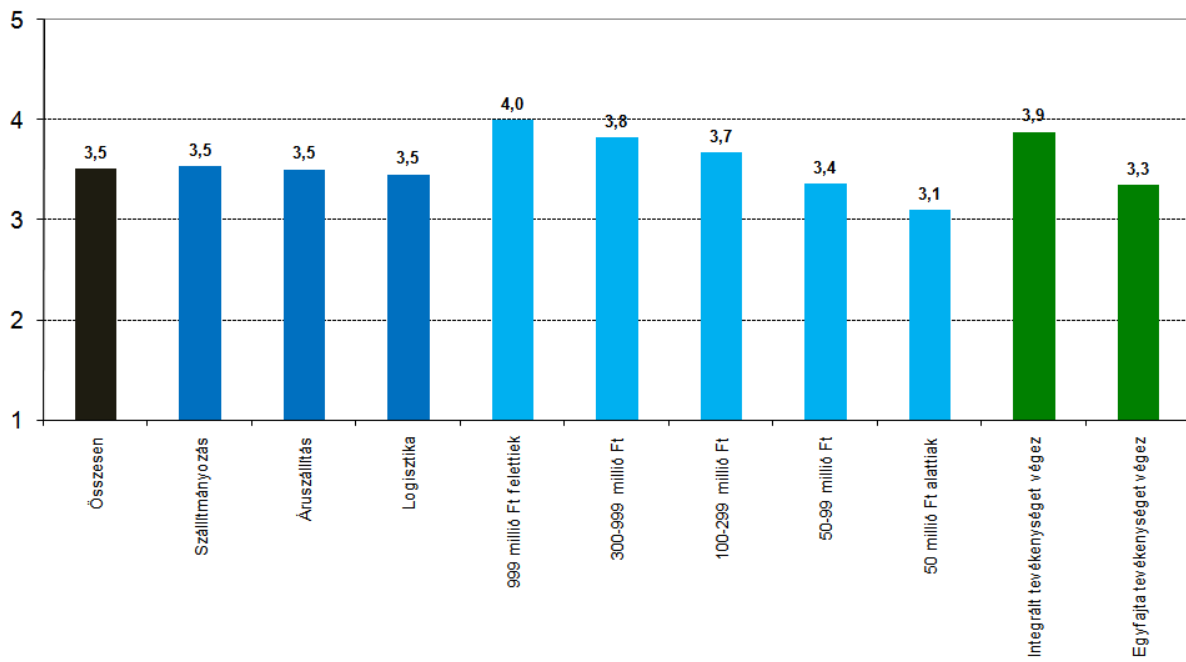
Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem, 5: teljes mértékben.

A több területen is szolgáltatást nyújtó vállalatok legkevésbé azzal értettek egyet, hogy a fuvarozó cégek nem versenyeznek a szállítványozókkal, vagy a logisztikai cégekkel – igaz, összességében ezzel az állítással is csupán közömbösek voltak. Ezen cégek csak kis mértékben értettek egyet azzal továbbá, hogy a vállalati tőkének meghatározó szerepe van a versenyképesség szempontjából.

Nem mutatkozott eltérés a versenyképesség megítélésében aszerint, hogy a vállalat mely szolgáltatási alpiacon tevékenykedett. Megállapítható viszont, hogy **minél nagyobb forgalommal rendelkezik egy vállalat, annál inkább versenyképesnek tartja magát**. Jelentős különbség volt a saját versenyképesség megítélésében aszerint is, hogy a cég végez-e komplex szolgáltatásokat: **a vertikálisan integrált szolgáltatók lényegesen versenyképesebbnek látják magukat. A leginkább versenyképesnek jellemzően a legalább egy milliárd forint forgalommal rendelkező és emellett integrált tevékenységet folytató vállalatok tartják magukat.**

Az Ön vállalatát mennyire tartja versenyképesnek a piacon? (átlag)



Forrás: GKI

Megjegyzés: 1: egyáltalán nem, 5: teljes mértékben.

VII. NEMZETKÖZI KITEKINTÉS

VII.1. AZ EURÓPAI UNIÓS PIACSZABÁLYOZÁS FŐ VONÁSAI ÉS VÁRHATÓ IRÁNYZATAI, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A VÁLLALATOK VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓJÁRA

Az Európai Unió közös közlekedési politikája két pillérre épül. Az első pillér a szolgáltatások szabad áramlásából kiindulva a közlekedési szolgáltatások (árufuvarozás és személyszállítás) előtti tagállami szabályozási korlátok leépítése, azaz **liberalizáció**, illetve ezzel összefüggésben a tagállami jogszabályok egymáshoz való közelítése. Ez a pillér elválaszthatatlan más közös és közösségi politikáktól (versenypolitika, beleértve a piacra lépési feltételek meghatározását, állami támogatáspolitikát, környezetvédelmi és szociális politika, szabványok és technikai szabályok harmonizálása stb.). A közlekedési politika második pillére a tagállamok közötti **infrastrukturális hálózatok fejlesztése**, amely a nemzeti közlekedési rendszerek fizikai-műszaki összekapcsolása javítását és a közösségi érdekű, határokon átlépő közlekedési útvonalak fejlesztését tűzte ki célul. Ez a pillér is szervesen kapcsolódik más európai uniós politikákhoz.

Az Európai Bizottság 2001-ben tízéves időszakra szóló cselekvési programot tett közzé a közlekedési ágazatra vonatkozóan. A dokumentum 2006. évi féldícs felülvizsgálata nyomán az Európai Bizottság **a vasutak versenyképességének növelését**, a kikötőket szabályzó politika kialakítását, **a legújabb technológiával működő szállítási rendszerek kifejlesztését**, az infrastruktúra használatáért fizetendő díjak bevezetését, fokozott bioüzemanyag-termelést, illetve **a városi zsúfoltság enyhítésére** irányuló módszerek kidolgozását tűzte célul.

A továbbiakban terjedelmi korlátok miatt a két legnagyobb szállítási alágazatra, a közúti és a vasúti fuvarozásra, a két szállítási mód közötti összefüggésekre, a szállítmányozásra és logisztikára, illetve a vállalatok vertikális integrációjának a szabályozására koncentrálnak.

Az EU-ban a **közúti áru fuvarozás szabályozása** a többször módosított 98/76/EK és a 96/26/EK irányelvre épül, mindkettő a szakmába való bejutást szabályozza. A szabályozás a 3,5 tonna tömeget meghaladó súlyú, közösségen belüli nemzetközi áruforgalmat lebonyolító járműveket üzemeltető vállalkozásokra terjed ki. Célja a tagállamok közötti kereskedelmi folyamatokban **a versenysemlegesség, a magasabb minőség és a hatékony piaci működés feltételeinek biztosítása**. A belföldi szállítmányozás kérdéseit a tagállamok maguk szabályozzák. A közúti fuvarozásra vonatkozó szociális és munkajogi feltételeket az AETR nemzetközi szerződés és a 3820/85/EGK rendelet szabályozza. Az előbbi csak a nemzetközi fuvarozásra vonatkozik, és nem tagállamokra is kiterjed, míg az utóbbi a belföldi áru fuvarozásra is hatályos.

A rendelet az AETR-nél szigorúbb, az Európai Unión belül kötelező szabályokat ír elő a közúti fuvarozás egészére nézve. Az AETR és az uniós rendelet a vezetési és pihenőidő kötelező hosszát, illetve egymáshoz viszonyított arányát, valamint a tachográf használatát szabályozza. Az EU szabályozása emellett még a közutakon és telephelyeken történő rendszeres ellenőrzés követelményeit is rögzíti. **A műszaki**

előírások területén már jelentős harmonizáció ment végbe a tagállamok között. A Közösség útjain haladó tehergépjárművek méretét, tömegét és egyéb paramétereit irányelvek szabályozzák.

A közúti fuvarozást végzőkre háromféle adót vetnek ki: gépjárműadót, úthasználati díjat, illetve az üzemanyag jövedéki adóját, mindez extra teher más iparágakhoz képest. Irányelvek szabályák meg az adómértékek lehetséges sávját. Az **úthasználati díj egységesítése** az EU távlati tervei között szerepel. Az EU olyan rendszert tervez megvalósítani, amely az utak igénybevételeivel arányos és a környezeti szempontokat is érvényesíti. Ennek tükrében a harmonizáció megvalósulásával az úthasználati díjak emelkedésére is számítani lehet majd.

Ami az európai uniós szabályozás valószínű jövőbeli trendjeit illeti, a környezetszennyezés csökkentése és a szállításban a megújuló energia használatának növelése jegyében ún. **zöld folyosók** létesítésére vonatkozó szabályok kidolgozása. Ezen túlmenően várható a tehergépjárművek motorjaira vonatkozó előírások szigorítása, ami **a közúti áruszállítás költségeinek az emelkedéséhez vezet.**

A versennyel és a piacsabályozással foglalkozó szakirodalom szerint a **hálózatos iparágakban**, így **a vasúti közlekedésben és szállításban** a liberalizáció bevezetésével párhuzamosan szükség van **piacsabályozásra**.⁹ A piaci feltételek megteremtéséhez a versenyjogon túlmutató eszközökre van szükség, amelyeket az adott piac sajátosságaihoz kell igazítani a hálózathoz való hozzáférés és a piacra lépési korlátok lebontása, a piacok transzparens működésének megteremtése és a piacnyitáskor aszimmetrikus piaci helyzet kezelése érdekében. A versenyjog ugyanis önmagában nem alkalmas a piaci liberalizáció megteremtésére, mert szankciói nem jelentenek elegendő visszatartó erőt a potenciális versenytársak piacra lépését és ott maradását akadályozó magatartásokkal szemben. Az infrastruktúrához való hozzáférés és a szűk keresztmetszetek miatt a piacra való bejutás megkönnyítését lehetővé tevő többlet szabályozóeszközökre van szükség.

Az első **vasúti csomag** (a módosított 91/440/EGK és a 2001/14/EK irányelv) irányelveinek fő célkitűzése a vasúti szolgáltatások piacának megnyitásához és a verseny elindításához szükséges jogszabályi alapok létrehozása volt. Rendelkezései különösen **a pályahálózat-működtetőknek a vasúttársaságoktól való függetlenségét, a megkülönböztetés-mentes pályahasználati díjképzést, valamint a vasúti infrastruktúrához való hozzáférés** terén folytatott verseny előtti akadályok megszüntetésével foglalkozó szabályozó testületek létrehozását biztosítják. Az Európai Bizottság 2010. június végén 13 EU-tagállam (köztük Magyarország) ellen kezdeményezett **jogi eljárást** az első vasúti csomag egyes részei megfelelő végrehajtásának elmulasztása miatt. A korábban zárt monopol vasúti piac megnyitása mellett megemlíthető még az egyes tagállami vasúti rendszerek **interoperabilitásának** megteremtése, valamint a **vasútbiztonság** közös szabványainak kidolgozása.

Ami a **vasúti teherszállítást** illeti, a 2001-ben elfogadott első és a 2002-ben jóváhagyott második vasúti csomag a vasúti teherszállítás liberalizálását tűzte ki, ami

⁹ Lásd például: Deutsche Bank Research: Competition in European Railway Market. Frankfurt am Main, 2006. november 21.

2007. január 1-jén elvileg megvalósult. Jelentős az előrehaladás a tagállami vasúti hálózatok interoperabilitásának javítása és a vasúti infrastruktúra fejlesztése terén.

Az Európai Bizottság 2007 októberében elfogadott egy **áruszállítással kapcsolatos intézkedéscsomagot**, amely egy áruszállítási logisztikai akciótervet, egy áruszállítás-orientált vasúti logisztikáról szóló akciótervet, egy kikötői politikára és egy tengerhajózásra vonatkozó intézkedéseket tartalmaz. A **logisztikai akcióterv** céljai között szerepel az **elektronikus áruszállítás és intelligens szállítási rendszerek létrehozása, fenntartható mennyiség és hatékonyság biztosítása, a szállítási láncok egyszerűsítése**, a városi áruszállítási logisztika fejlesztése és szállítójárművek méretére és terhelhetőségére vonatkozó szabványok korszerűsítése.

A **teherfuvarozási logisztikáról szóló cselekvési terv** (COM(2007) 607 végleges) célja az elektronikus teherszállítás és intelligens közlekedési rendszerek kiépítése, a fenntartható minőség és hatékonyság (a szűk keresztmetszetek folyamatos felszámolása, a teherszállítási logisztikában részt vevő személyzet szakmai képzése, a teljesítmény javítása, a kombinált áru fuvarozási terminálok teljesítményértékelés, a legjobb gyakorlatok ösztönzése révén), zöld teherszállítási folyosók és városi teherszállítási logisztika kiépítése. Az elektronikus teherszállítás és intelligens közlekedési rendszer többek között azt jelenti, hogy minden egyes szállítási mód esetében törekednek az **egyablakos ügyintézés** megszervezésére.

Az úthasználati díj terjedése ellenére is fennmarad a vasúti és a közúti fuvarozás közötti szabályozási aszimmetria az infrastruktúrához való hozzáférés tekintetében. Egyrészt a **vasúti teherszállítás esetében az infrastruktúrához való hozzáférés teljes egészében díjköteles**, míg a közúti áru fuvarozásban a díjfizetés csak az infrastruktúra töredékére terjed ki. Másrészt az infrastruktúra használatának **a díja is nagyságrendekkel magasabb a vasút esetében**, mint a közúton.

Az utóbbi időben felerősödtek a 25,25 méter hosszú, 60 tonna maximális terhelhetőségű, a vasúti teherszállítással versenyző, de annál fajlagosan olcsóbb, eddig forgalomban nem lévő óriás teherautók vagy **megakamionok** (megatrucks) bizonyos útvonalakon való közlekedésének engedélyezésére irányuló törekvések. A túlzott környezeti terhelésre, az EU környezetvédelmi céljai érvényesítésének megakadályozására hivatkozó szakmai és társadalmi ellenállás miatt nem valószínű az engedélyt megadó közösségi jogszabály elfogadása 2010-ben.

Ami a vállalatok közötti, a versenyt érintő kapcsolatokat illeti, **vertikális integrációról** akkor beszélünk, ha egy vállalkozás (esetleg több azonos érdekkörbe tartozó vállalkozás) az értéklánc különböző szintjein elhelyezkedő piacokon egyaránt jelen van. Az ilyen szolgáltató a termelési folyamat különböző szintjeinek egy vállalkozáson belüli integrálása miatt képes a jobb árak elérésére (pl. eltérő belső és külső árak meghatározásával) és ebből fakadóan a piaci előnyszerzésre.

A vállalatok vertikális integrációját az Európai Unió versenyjoga szabályozza. Az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke a vállalkozások közötti versenykorlátozó magatartással foglalkozik:

„(1) A Közös Piacsal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalati megállapodás, vállalati társulás és összehangolt magatartás, amely alkalmas a tagállamok közötti kereskedelem befolyásolására, és amelynek célja vagy hatása a közös piacon belüli verseny akadályozása, korlátozása vagy torzítása, így különösen azok a cselekmények, amelyek

- a) közvetlen vagy közvetett módon meghatározzák a vételi vagy eladási árakat és egyéb üzleti feltételeket;
- b) korlátozzák vagy ellenőrzik a termelést, a forgalmazást, a műszaki fejlesztést vagy a befektetéseket;
- c) felosztják a piacokat vagy a beszerzési forrásokat;
- d) különböző kereskedelmi partnerekkel szemben eltérő feltételeket alkalmaznak egyenértékű szolgáltatásokra, s ezzel a versenyben egyeseknek hátrányt okoznak;
- e) a szerződések megkötését olyan többletszolgáltatások elfogadásához kötik, amelyek sem természetüknél fogva, sem a kereskedelmi szokások szerint nincsenek kapcsolatban az eredeti szerződések tárgyával.

(2) A jelen cikk szerint tiltott megállapodások és határozatok semmiek.

(3) Az (1) bekezdés rendelkezéseinek alkalmazásától azonban el lehet tekinteni:

- minden olyan vállalatok közötti megállapodás vagy megállapodások csoportja,
 - vállalati társulások minden olyan döntése vagy döntéseinek csoportja,
 - minden olyan összehangolt magatartás vagy ezek csoportja esetében,
 - amelyek hozzájárulnak a termékek előállításának vagy elosztásának a javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági haladás előmozdításához, egyben az ebből származó haszon méltányos részét a fogyasztónak tartják fenn, és mindezt anélkül, hogy
- a) az érdekelt vállalatokra, ezen célok eléréséhez szükségtelen megszorításokat írnanak elő;
 - b) a vállalatok számára lehetőséget adnának arra, hogy a szóban forgó termékek jelentős részénél a versenyt megszüntessék.

A verseny korlátozásának tilalma (kartelltilalom) mind a versenytársak közötti (horizontális), mind a vertikum különféle fokozatain lévő vállalkozások közötti (vertikális) megállapodásokra vonatkozik. A hatályos alapszerződés eme cikke hangsúlyosan a vállalatok közötti megállapodásokra vonatkozik.

Az Európai Unió működéséről szóló szerződés 102. cikke a gazdasági erőfölénnyel való visszaélést tiltja:

„A közös piaccal összeegyeztethetetlen és tilos a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés a közös piac területén vagy annak egy jelentős részén akár egy, vagy több vállalat által, amennyiben ez alkalmas a tagállamok közötti kereskedelem befolyásolására.

Ez a visszaélés különösen a következőket jelentheti:

- a) beszerzési vagy eladási árak, egyéb üzleti feltételek közvetett vagy közvetlen kikényszerítése;
- b) a termelésnek, a forgalmazásnak vagy a műszaki fejlesztésnek a fogyasztók kárára történő korlátozása;
- c) különböző kereskedelmi partnerekkel szemben eltérő feltételek alkalmazása azonos értékű szolgáltatásokra, ezzel a versenyben egyesek hátrányos helyzetbe hozása;

- d) a szerződések megkötésénél olyan többlétszolgáltatások elfogadásának kikötése, amelyek sem természetüknél fogva, sem a kereskedelmi szokások szerint nincsenek kapcsolatban az eredeti szerződés tárgyával.”

A verseny korlátozásának tilalma alól az Európai Bizottság korábban **egyedi mentességet**, vagy nemleges megállapítást adhat az érintett vállalkozások kérelmére (az utóbbi igazolás arról, hogy a cselekmény nem esik tilalom alá). Egyedi mentesítés esetén az Európai Bizottság a nála bejelentett megállapodást határozattal kivonja a 81. paragrafus hatálya alól. Az 1/2003/EK tanácsi rendelet ezt azonban már nem teszi lehetővé.

Az **automatikus mentesség** rendszere az ésszerű gazdasági munkát, a piachoz való igazodást és a versenyképesség növelését elősegítő megállapodásokra vonatkozik. Itt nem konkrét eseteket mérlegel a Bizottság, hanem általános jelleggel mentesít meghatározott céllal kötött, ugyanakkor a versenyt is korlátozó szerződéseket (vertikális korlátozások: licencszerződés, kizárólagos forgalmazás, franchising; nem vertikális korlátozás például a szellemi tulajdonjogok átadásához kapcsolódó technológiatranszfer). Ezt az eljárást csoportmentesítésnek is nevezik. Tanácsi rendeletekben szabályozzák azt, hogy milyen feltételek mellett részesülhetnek bizonyos szerződések az automatikus mentesség kedvezményében.

A vertikális integráció versenykorlátozó hatása a vállalatgyesülések és vállalatátvételek esetében is felvetődik. A Bizottság hosszú időn keresztül a 102. cikket alkalmazta a **vállalatok koncentrációjának** az elbírálására, de csak utólag. Jelenleg ezt egészíti ki a **139/2004/EK tanácsi rendelet a vállalatok közötti összefonódások ellenőrzéséről**, amely a 4064/89 (EGK) tanácsi rendeletet módosító 1310/97 (EK) tanácsi rendelet helyébe lépett. A hatályos rendelet definiálja az összefonódás fogalmát és felsorolja azokat a paramétereket, amelyek elérése esetén a Bizottság előzetes engedélyt kell kérni az összefonódásra. „Közösségi léptékű” egy tranzakció (vállalkozások egyesülése, más vállalatok feletti irányítás megszerzése) akkor, ha az érintett cégek együttes éves forgalma több, mint öt milliárd euró és a vállalatcsoportból legalább két cég forgalma 250 millió eurónál nagyobb az Európai Unión belül. Nem tartoznak azonban a rendelet hatálya alá a fenti feltételeknek megfelelő fúziók akkor, ha az Európai Unión belüli teljes forgalmuk több mint kétharmada ugyanabból a tagállamból származik. A hatályos rendelet értelmében a kisebb méretű vállalkozásokra is vonatkozhatnak előírások, ha az éves világméretű forgalmuk eléri a 2,5 milliárd eurót és emellett a Közösségen belüli forgalmuk egyenként, illetve együttesen eléget tesz még egy sor összeghatárnak.

Azon összefonódásokat, amelyek e rendelet hatálya alá tartoznak, e rendelet céljaival és külön meghatározott rendelkezésekkel összhangban kell értékelni annak megállapítására, hogy összeegyeztethetők-e a közös piaccal, vagy sem. Ilyen értékelési szempont, hogy az összefonás **erőfölényes piaci helyzetet hoz-e létre vagy erősít meg**, amely akadályozza a hatékony versenyt a közös piacon vagy annak jelentős részén. A vizsgálat eredménye lehet az összefonódás engedélyezése, esetleg feltételekkel, az engedély megtagadása vagy a szétválasztás.

A fenti jogi áttekintésből kitűnik, hogy **a fuvarozási, szállítmányozási és logisztikai szektorban nincs akadálya az értéklánc különböző szintjein elhelyezkedő**

vállalatok együttműködésének, illetve egyesülésének akkor, ha az nem vezet a verseny korlátozásához.

Mindettől függetlenül megemlíthető, hogy **a hálózatos infrastruktúra esetében** (ez jelen esetben a vasútra vonatkozik) **az európai uniós főszabály a vertikális szétbontás** (vertical unbundling), azaz a fizikai infrastruktúra és a működtetés szétválasztása. Az infrastruktúra közsférában marad, míg a szolgáltatásnyújtás magánvállalkozások kezébe kerül. Ez a szétválasztás az Európai Unió tagállamainak a vasútjai esetében megvalósult. Ez a szétválasztás nem érinti a kompetitív szegmenst, az azon belüli vertikális kapcsolatokra a közösségi versenyjog előírásai érvényesek.

A logisztikai vállalatok szolgáltatásaik vertikális irányban történő kiterjesztésével igyekeznek teljes beszállítói hálózatuk felett átvenni az irányítást. Az iparág átalakulásához nagymértékben hozzájárulhatnak a felvásárlások, a vegyes vállalatok, illetve a szövetségek is.

VII.2. A SZÁLLÍTÁSI ALÁGAK EURÓPAI HELYZETE, A PIACI VERSENY JELLEGE, FŐBB FEJLŐDÉSI TRENDEK

A szállítási ágazat az Európai Unió GDP-jének mintegy 10%-át adja és több, mint 10 millió főt foglalkoztat. Az EU-ban az áruszállítás 44%-a közúti fuvarozással valósul meg, szemben a rövid távolságra történő tengeri szállítás 39%-os, a vasúti szállítás 10%-os és a belvízi szállítás 3%-os részarányával. Fontos a különböző **szállítási módok integrálása**, azaz a közút-vasút, tenger-vasút vagy vasút-repülés összekapcsolása.

A jelen tanulmány szempontjából **a szállítási szektorban a verseny** egyrészt a közúti, illetve a vasúti áruszállításon belül, másrészt a közút és a vasút között értelmezhető. A **közúti áruszállítást** nagyszámú gazdasági szereplő jelenléte jellemzi, amelyek **erős versenyben** állnak egymással mind az egyes EU-tagállamokon belüli, mind a tagállamok közötti áru fuvarozásban. A belső piac egységesítésével a belső határokon megszűnt a vámellenőrzés és a vámeljárás, az árukísérő dokumentumokat egységesítették. Ennek következtében a határátlépésnek nincsenek költségei. Ezt legfeljebb árnyalja, hogy az úthasználat díjak különbözőek lehetnek az egyes országokban. A Közösségen belül a fuvarozók nem alkalmazhatnak különböző fuvardíjat és szállítási feltételeket ugyanazért az áruért ugyanazon forgalmi viszonylatban a szállított termékek származási, illetve rendeltetési országára való tekintettel. **Feloldották a korábbi kabotázstiltalmat**, ami azt jelenti, hogy a közúti fuvarozók jelenleg már hazájuktól eltérő országokban is vállalhatnak fuvar, és nemzetközi útjaikról nem kell üresen hazatérniük. Mindezek alapján a közúti áruszállítási piac **versenypiacnak** tekinthető.

A globális pénzügyi és gazdasági válság nyomán erősödött a közúti áru fuvarozásban a **koncentráció**. A kisebb tőkeerejű vállalkozások jelentős része tönkrement, ezzel párhuzamosan általános irányzatként emelkedett a nagyobb cégek piaci részesedése.

A **vasúti áruszállítás** hagyományos üzleti modelljét nem a verseny, hanem az együttműködés jellemezte. Ez adódott a zárt nemzeti piacokból, az infrastruktúrához

való hozzáférés tiltásából, a vasúti infrastruktúra és szolgáltatások vertikális integrációjából. A nemzetközi áru- és személyszállítási szolgáltatásokat kölcsönösségi vagy viszonyossági alapon nyújtották. Az Európán belüli együttműködést nemzetek feletti szervezetek (UIC, UITP, UNIFE, GEB stb.) is ösztönözték.

A **liberalizáció** nyomán a vasúti árufuvarozási piac – az Európai Bizottság várakozásaival ellentétben - országonként eltérő módon nyílt meg. A piacnyitás Franciaországban volt a legcsekélyebb mértékű, míg Németországban mintegy 100 magánvasút-társaság működik. A többi EU-tagállam piacnyításának mértéke e két ország között helyezkedik el. A piaci szereplők számának az emelkedése azonban **egyik tagállamban sem eredményezte a verseny érdemi erősödését**. Németországban is legfeljebb csak 3-4 magánvasút-társaság képes teljes körűen, érdemben versenyezni a nagyvasúttal (ennek ellenére Németországban a magán vasúttársaságok részesedése az áruszállításban megközelíti a 30%-ot). A tapasztalatok alapján általános irányzatként azok a magánvasutak az életképesebbek, amelyek közvetett vagy közvetlen nagyvasúti érdekeltségként vannak jelen a piacon.¹⁰

A vasúti áruszállításon belüli nemzetközi verseny kibontakozását az is gátolja, hogy **a vasúti pálya nem minden viszonylatban átjárható**, az eltérő nyomtáv és áramrendszer, az eltérő fék- és jelzőberendezések nem teszik lehetővé a határokon átívelő folyamatos forgalomszervezést. Ez elsősorban az Európai Unióhoz nem tartozó országokra jellemző. Az elmaradt, illetve nem megfelelő mértékű reformok és az állami tulajdon miatt a vasút által kínált szolgáltatások színvonala sok esetben elmarad a közúti közlekedésben megszokottól. **Együttműködési problémák** is gátolták a nemzetközi áruszállítás bővülése nyomán adódó lehetőségek kihasználását – műszaki és szervezési okok miatt nem volt megfelelő színvonalú az interoperabilitás a gördülőanyag, az infrastruktúra és az információs rendszerek tekintetében, jelentős különbségek voltak a tagállami vasúti politikákban, illetve a vállalatok nem voltak képesek ellenőrizni és befolyásolni a nemzetközi partnereiket.

A vasúti szektorban a piaci szereplők az **együttműködés fokozásával és stratégiai és egyéb szövetségek alapításával** kívánják ellensúlyozni a piacra való belépés még meglévő korlátait, különösen a nemzetközi forgalomban. A nemzetközi együttműködés hordozói a tapasztalatok szerint az állami vasúttársaságok. A vertikálisan integrált társaságok nem érdekeltek harmadik felek piaci megjelenésében, mert az erősítené a versenyt, éppen ellenkezőleg, akadályozzák azt. A **vertikálisan integrált szövetségek** továbbra is az állami vasúttársaságok érdekeire koncentrálnak, mert e szövetségeknek az állami vasúttársaságok a legnagyobb súlyú szereplői. A vasúti árufuvarozó társaságok nemzetközi **horizontális integrációja** méretgazdaságossági megtakarítások realizálása révén hozzájárul a hagyományos gyengeségek leépítéséhez és a nemzetközi áruszállítás versenyképességének a javításához. Ugyanakkor az infrastruktúra-szolgáltatók közötti együttműködés fokozódása erősíti az interoperabilitást és javítja a nemzetközi forgalom lebonyolításának a feltételeit.¹¹

¹⁰ http://www.iho.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=2327:vasuti-szovetsegek-2&catid=1:nagyvasut&Itemid=3

¹¹ Eisenkopf, A.: Cooperation and Strategic Alliances in European Rail Transport – Pitfalls and Opportunities. http://www.euromedtransport.org/fileadmin/download/maincontract/ts4/ts4_eisenkopf_day1.pdf

A vasúti piacnyitás, a vasúti áru fuvarozási liberalizáció nyomán várt erősebb verseny a várakozásoktól eltérően nem eredményezte a forgalom visszaterelődését a közútról a vasútra. Ennek legfőbb oka az, hogy a liberalizáció ellenére a vasútnak sokkal rosszabb feltételek között kell általában versenyeznie a közúti áru fuvarozással. Adottságánál fogva a közúti szállítás egyrészt rugalmasabb, mert nem kapcsolódik kötött pályához. Általános szabályként 300 km alatti távolságok és kis mennyiségek esetén jól ütemezett rendszerre van szükség ahhoz, hogy a vasút versenyképes alternatíva lehessen. Másrészt a **közúti fuvarozás helyzete** az úthasználati díjak vonatkozásában is **sokkal kedvezőbb**, mint a vasúté. A vasúti pályahasználati díj ugyanis egy tonna árura vetítve sokkal magasabb, mint az ugyanígy kalkulált úthasználati díj. A gazdasági válságra a közép- és kelet-európai fuvarozók jelentős része erőteljes árcsökkentéssel reagált, ami ellensúlyozta a vasúti liberalizáció hatásait.

Folyamatban van olyan díjfizetési rendszerek bevezetése is, amelyeknek lényege, hogy a torlódások megszüntetése érdekében az utakon, repülőtereken vagy másutt a **szüksős infrastruktúrák igénybevételeért használati díjat** fizettetnek. Erre példa az elsőként Londonban, 2003-ban bevezetett rendszer, amelyben díjat fizetnek a város belső kerületeibe behajtó autósok. Teherszállító járművekre vonatkozó hasonló díjak bevezetésével nagyvárosokban és azok környékén lehet számolni. Ugyancsak általánossá válik a megtett úttal arányos díjfizetés.

A vasúti és a közúti áru fuvarozás közötti együttműködés sajátos formája a **kombinált áru fuvarozás**, ami azt jelenti, hogy a közúti tehergépjármű egészét rakománnyal együtt, vagy annak konténeres rakományát egy szakaszon a vasút szállítja. Ehhez az szükséges, hogy a vasúti rakodóterminálig a teherautó elszállítsa az árut, ahol vagy a konténereket önmagukban, vagy a teherautót rakományostul a vonatra „teszik”. Végül a vasúti szállítást követően egy másik terminálban vagy átrakják más kamionokra az árut, vagy a vonaton szállított kamionokban a közutakon folytatja útját a célállomásig. A kombinált áru fuvarozás nagyobb, többnyire nemzetközi méretű távolságok esetén gazdaságos. A vasúti áru fuvarozás környezetbarátabb a közútinál, ezért törekednek részarányának növelésére.

A kombinált áru fuvarozás fejlesztése, arányának növelése lényeges közlekedéspolitikai cél az Európai Unióban. Az EU környezetvédelmi politikájának egyik prioritása, hogy előmozdítsa a levegőszennyezés csökkentését. A közutak forgalma pedig jelentős szennyezőanyag forrást képez, széndioxid tekintetében például a legnagyobb kibocsátó az európai országokban. Ezért az Európai Unió környezetvédelmi, szociális, dugó-elhárítási, zajvédelmi szempontból igyekszik mérsékelni a közutakon lebonyolódó áru forgalmat. Ennek egyik lehetséges módja az áru forgalom áttérhelése a közutakról a vasútra.

Erre a célra indította az Európai Unió a **Marco Polo programot**, amelynek fő prioritása, hogy előmozdítsa a kombinált áru fuvarozást a Közösség területén. A program 2003 és 2006 között évente 25 millió euróval támogatta a közúti áru forgalom áttérelését a vasútra, belvízi utakra és a partmenti hajózásra. A 2007 és 2013 közötti időszakban éves szinten 60 millió eurót fordít az EU a Marco Polo programra. A Bizottság becslése szerint minden egyes euró, amelyet a program

keretében 2007 és 2013 között felhasználnak, legalább 6 euró értékben generál szociális és környezeti előnyöket.¹²

Egy másik lehetséges érv a kombinált áru fuvarozás mellett az, hogy a közúti vezetési idő hosszát szigorúan szabályozzák az EU-ban. A kombinált (közúti-vasúti) áru fuvarozás további elterjedése lehetővé tenné, hogy a tehergépjármű-vezetők előírt pihenő napja alatt, vagy a maximálisan levezetett napi 9 óra után vasúton szállíthassák tovább a járművet a rakományával együtt. Ezzel időt és pénzt lehetne megtakarítani, hiszen a szállítmány aközben is haladna, miközben a kamionsofőrök fizetett pihenőidejüket töltik. Ugyancsak lényeges ösztönző a hétvégi kamionstop, ami felesleges idővesztést okoz a fuvarozóknak.

A kombinált áru fuvarozással lehetősége nyílik a közúti áru fuvarozóknak arra, hogy a növekvő úthasználati díjak egy része alól mentesüljenek. A nemzetközi fuvarozásban a tranzitországok útdíjait nem kell megfizetniük, és a célországban is mentesülnek a díjfizetés alól, ha földrajzilag megfelelő elosztó terminálokba sikerülne eljuttatniuk az árut. Ez a növekvő szlovák, cseh és német útdíjaknak, illetve az útdíjak autópályákkal párhuzamos utakra történő kiterjesztésének tükrében jelentős költségmegtakarítást hozhat.

A kombinált áru fuvarozás elterjedését ösztönözheti, hogy az autópálya- és úthasználati díjak hazánkban és a környező országokban bekövetkező emelése, illetve kiterjesztése után a kombinált áru fuvarozás tisztán közúti fuvarozáshoz viszonyított **költségelőnye** jelentősebbé fog válni. A Nemzeti Közlekedési Hatóság adatai szerint a kamionok vasúti szállításának fajlagos költsége – a Szeged-Wels reláció 2006-os adatai alapján - 0,74 euró/km, azaz mintegy 193 Ft/km. A tisztán közúti fuvarozás összköltségének fajlagos értéke – a magyar nemzetközi fuvarozást végző fuvarozók adatai alapján - ezzel szemben 0,69 euró/km, azaz kb. 179 Ft/km. Ez nem tartalmazza viszont az autópálya- és úthasználati díjakat (a számításba nem kerültek bele, mivel útszakaszonként és országoként eltérnek). Például Németországban a közúti fuvarozás fajlagos költsége a jelenlegi útdíjak mellett 0,825 euró/km – ez 11%-kal több mint a kamionok vasúti szállításának kiszámított fajlagos költsége.¹³

A gyakorlatban még nem érvényesülnek a kombinált fuvarozás költségelőnyei. Például az Európai Unóba való belépéssel Bulgária és Románia számára lehetővé vált az úgynevezett közlekedési engedély nélküli tevékenység végzés más tagállamokban. Korábban a kombinált fuvarozást török fuvarozók mellett bolgár és román kamionosok vették igénybe, akik Szegedtől az osztrák-német határon lévő Welsig utaztatják a járműveket. Ha a közutat választják, azt azért teszik, mert a kombinált fuvarozás drágább és lassúbb, mint kamionnal végighajtani két országon. Megváltozhat a helyzet, ha 2013 januárjában bevezetik az elektronikus útdíj fizetést. Ekkortól a tervek szerint a mai mintegy 5 forintról 47-re nő a kilométerenkénti útdíj.¹⁴ Ha ennek köszönhetően a kombinált fuvarozási szolgáltatás is olcsóbb lesz, akkor az összes kamiont vasúton fogják szállítani.

¹² <http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/>

¹³ Autóvezető- a Közlekedési Hatóság szakmai lapja, XXVII. évfolyam 2006/6. szám

¹⁴ <http://www.railcargo.hu/hu/hirek.html?start=54>

A kombinált áru fuvarozásban **erősödnek a formális és informális stratégiai szövetségek alapítására vonatkozó erőfeszítések**. Ezekről az egyébként egymástól kölcsönös függésben lévő operátorok versenyképességük erősödését várják azáltal, hogy mérséklék egyrészt az egy szállítási módra specializálódott, tradicionális versenyelőnyökkel (rövidebb szállítási idő, nagyobb rugalmasság stb., főleg kis, 300 km-en belüli szállítási távolságokon) rendelkező szolgáltatók közötti, másrészt a kombinált szolgáltatásokat korlátozott számú ügyfélnek nyújtó vállalkozások közötti versenyt.¹⁵

Ami a jövőre vonatkozó fő trendeket illeti, az európai uniós közlekedéspolitikai célkitűzések fényében, illetve a tagállamokban megtehető, illetve tervezett intézkedések alapján **az útdíjnak a vasúti pályahasználati díjakat meghaladó mértékű növekedése várható**. Ezzel a kétféle infrastruktúra használatának a költsége várhatóan közeledik egymáshoz, teljes kiegyenlítődés azonban nem megy végbe. A környezetvédelmi szabályok további szigorodása hosszabb távon szintén emeli a közúti áruszállítás költségeit. A vasút relatív költséghátránya ennek alapján ugyan mérséklődik, ez azonban nagy valószínűséggel nem fogja a közúti áruszállítást nagyobb mértékben a vasútra terelni. Ugyanakkor az áru fuvarozási piacon fokozódó koncentráció az állandó költségek nagyobb árbevételre való ráterhelése révén eredményezhet némi költségmegtakarítást. A vasúti szolgáltatók mind nagyobb mértékben kényszerülnek arra, hogy **magasabb hozzáadott értéket érjenek el**, ami lehet többek között logisztikai szolgáltatások nyújtása is.

I.1. A MAGYARORSZÁGGAL SZOMSZÉDOS ORSZÁGOK FUVAROZÁSI, SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI ÉS LOGISZTIKAI SZEREPLŐINEK BEMUTATÁSA

I.1.1. Ausztria

Az Eurostat adatai szerint Ausztriában 2007-ben 7384 vállalkozás működött a **közúti áru fuvarozásban**. Ebből az elsősorban nagyobb cégeket feltüntető European Business Directory 1321 céget tartalmaz.¹⁶ Az alábbiakban röviden bemutatjuk a legnagyobb fuvarozó, szállítmányozó és logisztikai cégeket. Nemzetközi szekunder kutatásunk során nagyon kevés információt találtunk az egyes cégek vertikális integrációjáról, így például az osztrák cégek vonatkozásában is csak korlátozottan voltak elérhetőek ezek a jellemzők.

Rail Cargo Austria¹⁷

Tel. +43 (0)5 7750, Fax +43 (0)5 7750 700

¹⁵ Jarno Tuimala, Anita Lukka: The Importance of Strategic Alliances in Intermodal Transport. Theoretical implications and an empirical pre-evaluation of the phenomena in the South-Eastern Finland.

<https://oa.doria.fi/bitstream/handle/10024/31058/TMP.objres.361.pdf?sequence=1>

¹⁶

[http://www.europages.co.uk/directory/pages/ProductList,\\$directory\\$components\\$NewpsFilterForm.filterEngineSearch.direct?formids=lf_21%2CIf_25%2CrequestState%2Cquerystring%2Cmxh%2CmarketCcode&submitmode=&submitname=&lf_21=T&lf_25=T&requestState=1&querystring=SRoad+transport&mxh=27&marketCcode=S-all&m=0&singleHeading=&singleCountry=AUT&singleArea=&singleCocateg=&singleCosize=&allCountries=&allHeadings=&allCosizes=&allCocategs](http://www.europages.co.uk/directory/pages/ProductList,$directory$components$NewpsFilterForm.filterEngineSearch.direct?formids=lf_21%2CIf_25%2CrequestState%2Cquerystring%2Cmxh%2CmarketCcode&submitmode=&submitname=&lf_21=T&lf_25=T&requestState=1&querystring=SRoad+transport&mxh=27&marketCcode=S-all&m=0&singleHeading=&singleCountry=AUT&singleArea=&singleCocateg=&singleCosize=&allCountries=&allHeadings=&allCosizes=&allCocategs)

¹⁷ <http://www.railcargo.at/>

A szállítványozásban és a vasúti áru fuvarozásban a legnagyobb vállalat a **Rail Cargo Austria (RCA)**. Fő profilja ugyan a vasúti teherszállítás, naponta átlagosan 183 ezer tonna árut fuvaroz, de nemcsak vasúti fuvarozó, hanem egyre inkább komplex áruszállítási szolgáltatóvá válik. A vállalat egyik célja az, hogy Európában az elszállított mennyiség tekintetében a Deutsche Bahn után a második legnagyobb vasúttársaság legyen. Ezen a téren Franciaországot már hagyta. Közép- és Kelet-Európában piacvezető. Az RCA négy-öt év múlva a piacnak megfelelő stratégiában, szerkezetben kíván működni, Lengyelországból Délkelet-Európaig tud majd saját szerelvényeket közlekedtetni, de ez nem azt jelenti, hogy a nagy állami vasúttársaságokkal felmondja a hosszú távú megállapodásait. A vállalat másik célja a logisztikában az első hely megszerzése Európában mindenekelőtt a problémamegoldó képesség növelése révén. Az RCA jelenleg Európa 16 országában van jelen. Négy stratégiai területen belül a logisztika már 50 százalékát teszi ki az RCA bevételeinek. Az RCA szállítványozási tevékenysége 140 kis társaságból állt korábban, ebből 30 céget már beépítettek a nagyobbakba. Az RCA-nak 75 kiemelt, stratégiai partnere van Európában, az RCA szeretné ezek teljes logisztikai tevékenységét átvenni. A cég hatékony működését gátolja a szétaprózott vállalati struktúra, illetve ezzel összefüggésben az egyes tagvállalatok közötti információáramlás és együttműködés alacsony szintje.

LTE Logistik und Transpor GmbH¹⁸

LTE Logistik- und Transport-GmbH Reininghausstrasse 3A-8020 Graz Telefon: +43 (0)316 572020

Fax: +43 (0)316 572020 275

A legnagyobb magántársaság az **LTE Logistic und Transpor GmbH**, amely a Porr Infrastruktur GmbH és a Köflacher Eisenbahngesellschaft 2000-ben létrehozott vegyesvállalata Graz székhellyel. Ez a magán vasúttársaság áruszállítási szolgáltatásokat nyújt a liberalizált vasúthálózaton nagy súlyt fektetve a határon átnyúló forgalomra. Működési területe Ausztria, a határon átnyúló forgalomban az olasz és a német reláció a legfontosabb. A vállalat a nemzetközi forgalomban nagymértékben támaszkodik a célországokban bejegyzett együttműködő partnerekre, amelyek állami és magán vasúttársaságok egyaránt lehetnek. Ennek legfőbb oka az egyes országok vasúti rendszereiben meglévő nagyszámú műszaki, szabályozási stb. különbség. A vállalat olyan mozdonyokkal rendelkezik, amelyek más országok vasúthálózatát közvetlenül használni tudják. Abban az esetben, ha az LTE nem talál megfelelő kooperációs partnert egy országban, akkor saját maga épít fel ilyen vállalatot. Így jöttek létre a cég leányvállalatai Szlovákiában és a Cseh Köztársaságban. A 2003-ban alapított leányvállalat az első magán vasúttársaság volt Szlovákiában.

A cég rendszeres szolgáltatásai közé vegyianyagok, cement, veszélyes anyagok, autóalkatrészek fuvarozása tartozik. A cég a Holcim által gyártott cementet fuvarozza. A cég működteti a Graz-Duisburg konténer expressz vonatot egy német partnerrel együttműködve. Az 1200 km hosszú vonalon másnaponként közlekedik egy vonat, amely 30 konténert és sok más kocsit tartalmaz. Ugyancsak az LTE üzemelteti a DHL Kokszyvonatot Burghausen és Mühldorf (NZK) között, Simbach/Inn

¹⁸ <http://www.lte.at/>

és Marchegg (Ausztria), valamint Pozsony és Ziar nad Hronom (Szlovákia) között. A metanol nagy kockázatú teher, ezt Passau és Krems között szállítják, valamint dízelolajat Passau és St. Valentin, valamint cseppfolyósított földgázt Kufstein és Brennero között.

Logistik Service GmbH¹⁹

Logistik Service GmbH Lunzerstrasse 41 4031 Linz Tel. +43 (70) 6598 - 2000 Fax +43 (70) 6980 - 2000

A Logistik Service GmbH (LogServ) vállalatot 2001-ben a Voestalpine Stahl GmbH 100 százalékos leányvállalataként alapították. A cég ipari logisztikai szolgáltatásokat nyújt az osztrák nagyipar számára. Ügyfelei a fémfeldolgozásból, az építőanyag- és építőiparból, a gépiparból, a személygépjármű-gyártásból és beszállító ágazataiból kerülnek ki. A vasúti ágazatban a cég magán vasúttársaságoknak, vasúti tehervagon-bérlőknek és fő- és szárnyvonalak üzemeltetőinek nyújt szolgáltatásokat. CargoServ márkanéven a LogServ mint magán vasúttársaság alternatív vasúti koncepciókat kínál teljes szerelvényre kiterjedő áruszállításhoz a nyilvános vasúti hálózaton.

Gebrüder Weiss GmbH²⁰

Gebrüder Weiss Gesellschaft m.b.H. Transport and Logistics Bundesstraße 110 A-6923 Lauterach Telephone: +43.5574.696.0 Fax: +43.59006.2600

A több, mint 500 éves múltra visszatekintő Gebrüder Weiss GmbH Ausztria legnagyobb családi vállalkozásaként 25 országban van jelen 156 telephelyen, összesen 4.500 alkalmazottal. Regionális súlypontjai Közép- és Kelet-Európában, Ázsiában és az Egyesült Államokban található. A cég Európát tekintve az anyaországon kívül Svájcban, Németországban, Olaszországban, a Cseh Köztársaságban, Szlovákiában, Magyarországon, Szlovéniában, Horvátországban, Szerbiában, Bosznia-Hercegovinában, Macedóniában, Bulgáriában, Romániában és Ukrajnában van jelen. Európán kívül leányvállalata van az USA-ban, Kanadában, az Egyesült Arab Emírátságokban, Szingapúrban, Kínában, Japánban, Thaiföldön, Hongkongban, Tajvanon és Indiában. Egész világot átfogó hálózatát nagyszámú stratégiai partnerkapcsolat és leányvállalat egészíti ki, amelyekkel karöltve a szállítási, szállítmányozási és logisztikai szolgáltatások teljes spektrumát kínálja ügyfelei számára. Az európai érdekeltségek jól láthatóan szerves rendszert alkotnak, ami számottevő szinergia realizálását teszi lehetővé.

A vállalat 2009-ben 7,6 millió áruszállítmányt, nemzetközi forgalomban 21,7 millió, Ausztriában 35,7 millió csomagot továbbított. Referenciák: OPEL, HP, CIBA, PFIZER, BAYER, GRUNDIG, Scheider, Kika, Baumax, Whirlpool.

Tevékenységek:

- Áruszállítás
- Export-import
- Légi fuvarozás

¹⁹ <http://www.logserv.at/logserv/de.html>

²⁰ <http://www.gw-world.com/en/>

- Szállítmányozás, fuvarozás
- Vámügyintézés
- Belföldi szállítmányozás
- Nemzetközi szállítmányozás
- Logisztika
- Belföldi szállítás
- Gyűjtő szállítmányozás
- Raktár logisztika

Internationale LKW Walter Transportorganisation AG²¹

Sued Strasse 14, 2355 Wiener-Neudorf. Tel.: +43 5 7777-0 Fax: +43 5 7777-33 E-Mail: austria@lkw-walter.com

Az 1924-ben alapított vállalat konszernektől független, kizárólagos osztrák tulajdonban lévő, 15 millió euró alaptőkéjű részvénytársaság. Forgalma 1,23 milliárd euró volt a 2009/2010-as üzleti évben. 1200 alkalmazottal évente több, mint 980 ezer komplett rakományt továbbít. Első osztályú fizetőképességi besorolás a nemzetközileg elismert bonitásvizsgáló cégeknél (D&B, illetve Creditreform). Megbízóinak telephelyétől függetlenül bonyolítja le Európában a komplett rakományok szállítását, belföldi fuvarozást végez az egyes EU-tagországokban, valamint az összes Európai országból Délkelet-Európába, a FÁK államaiba, a Közel-Keletre és vissza

A vállalat ügyfelei között jelentős nemzetközi konszernek és kis- és középvállalatok egyaránt találhatók, amelyek számára a cég naponta átlagosan több mint 3.900 komplett rakományt szállít. Megbízói számára egy személyben, egy szervezetként végzi a különböző közúti szállítási szolgáltatásokat.

Fuvarozópartnerei kamionparkjának, valamint a közút/vasúton, illetve a rövid távú tengerparti forgalomban történő kombinált szállítmányozás során használt több mint 3.000 daruzható pótkocsinak és a több mint 800 cserefelépítménynek köszönhetően Európában mindig és mindenhol rendelkezik rakodási kapacitással. Ezzel a háttérrel a vállalat az egyik legnagyobb résztvevő az európai kombinált szállítmányozásban. A vállalat naponta nemzetközi irányvonalakat működtet a legfontosabb európai gazdasági központokba.

I.1.1. Szlovákia

Az Eurostat adatai szerint Szlovákiában 2008-ban **7623 közúti fuvarozó** vállalat működött. Az European Business Directory 54 vállalat adatait közli.²² Szlovákiában összesen **18887 szállítással és raktározással foglalkozó cég** működik, ami az ország területéhez képest a második legnagyobb cégsűrűséget jelenti (egy négyzetkilométerre mintegy 0,4 db szállítási és raktározási cég esik átlagosan). Szlovákia áru fuvarozási környezete az egyik legjobb versenytársai körében a Business Monitor szerint, mivel magas a szállítási indexe (külkereskedelem

²¹ http://www.lkw-walter.hu/hu/ceg_informacio.aspx

²² <http://transport-services.europages.co.uk/business-directory-europe/did-20/hc-20580/cc-SVK/Slovakia/Road-transport.html;jsessionid=28A3779099F681EB74926CA0037A2AC3>

dinamizmusa), kicsi a politikai kockázat, növekszik a közlekedés teljesítménye, fejlett az infrastruktúra és kedvező a szabályozási környezet.

Az alábbiakban bemutatjuk a legnagyobb szereplőket, és ahol lehetséges, fejlődési útvonalaikat.

Železničná spoločnosť Cargo **Slovakia, a.s. (ZSSK Cargo)**²³
Drieňová 24 820 09 Bratislava. Info service: infoservis@zscargo.sk

A ZSSK Cargo 2005. január 1-jén a szlovák nemzeti vasúttársaság (Železnica Spolocnost) két különböző cégre történő szétválásával jött létre. Az egyik a Železnica Spolocnost Slovenske, aminek fő profilja a személyszállítás és a vasúti infrastruktúra irányítása, a másik pedig a ZSSK Cargo, amelynek fő tevékenysége a teherfuvarozás, belföldön és külföldön egyaránt. A vállalat teherfuvarozói szolgáltatásai ISO 9001:2000 minősítésűek.

A ZSSK Cargo szolgáltatásai a következők:

- Vasúti teherfuvarozás: A ZSSK Cargo szállítja a Volkswagen pozsonyi üzemébe az alkatrészek 2/3-át, illetve onnan az autók 80%-át. Nem EU országok esetén vámkezelést is végez.
- Intermodális fuvarozás: Konténerek, csereszekrények, félnyerges pótkocsik és teherautók intermodális fuvarozása. Az áru átrakódása, konténerek feltöltése, az áruk és teherautók átmeneti tárolása.
- Iparvágányok üzemeltetése: a vasúti forgalom lebonyolítása, a vasúti szerkezetek karbantartása és a teherfuvarozás koordinálása, egyéb kiegészítő tevékenységek (pl. tanácsadás, a vasúti szerkezetek felülvizsgálata).
- Kelet-szlovák áruátrakó telepi szolgáltatások (services at the East-Slovak Transshipment Yard): Čierna nad Tisou-ban és Maťovce-ben a különböző nyomtáv szélességű vagonokból rakják át az árut.
- Kiegészítő szolgáltatások: Tanácsadás, küldemények ellenőrzése, vagonok bérbeadása, vasúti állományok karbantartása és szervizelése, vagonok tisztítása és fertőtlenítése.

Slovenská plavba aprístavy a.s. (SPAP a.s.)²⁴
Tel.: ++421 258271 111 Fax: ++421 2 58271 114

Az SPaP a.s. története 1919-ig nyúlik vissza. Ez az egyik legrégebbi hajózási cég a Dunán. Több átalakuláson ment keresztül, beleértve a névváltozást is. Első számú tevékenysége a vízi fuvarozás és kikötői szolgáltatások nyújtása, de közúti és vasúti fuvarozást, raktározást, hajóépítést és szervizelést is végez a Szlovák Köztársaság területén. Emellett a vállalat logisztikai szolgáltatásokat is nyújt a Dunán, illetve az európai vízi útvonalakon az Északi-tengertől a Fekete-tengerig történő vízi szállítással összefüggésben. A fontos logisztikai központban lévő cégnek közvetlen vasúti, közúti (autópálya-kereszteződés) és csővezetékes (Szlovnaft) összeköttetése is van.

²³ <http://www.zscargo.sk/en/public/>

²⁴ <http://www.spap.sk/english.htm>

Az áruféléket tekintve igen széles a paletta: ömlesztett (cement, mezőgazdasági árufélék, szén, sóder, kövek), folyékony (kerozin, olaj), általános, túlméretes és speciális áruk (autók, teherautók, 20 és 40 láb hosszú konténerek).

Pozsonyban és Komáromban konténer terminálja van, végez raktározást, áru átrakodást, ajtótól ajtóig való szállítást, konténer ellenőrzést, karbantartást és konténerek száraz tisztítását. Ezen kívül a vasúti, közúti és vízi fuvarokat is innen bonyolítják le.

A cég 3 leányvállalata a következő:

- Slovenská plavba a prístavy - Lodenica s.r.o. (shipyard)
- Dunajplavba - sped, s.r.o.
- Ferroservis Bratislava s.r.o.

A cég jövőjének alapját az a közeljövőben felépítendő nemzetközi logisztikai központ jelenti, ahol a beérkezett áru átrakását és raktározását végzik, üzleti szolgáltatásokat nyújtanak beleértve az üzleti információt is. A vállalat hosszú távú célja egyrészt az általa nyújtott szolgáltatások hozzáadottérték-tartalmának emelése, másrészt stratégiai és hagyományos ügyfelei keresletének magas színvonalú szolgáltatásokkal történő kielégítése, végül az EU dél-nyugati részén nemzetközi logisztikai központ létesítése.

LTE Logistics a Transport Slovakia²⁵

Kopčianska 1, 851 01 Bratislava, Tel.: 00421 2 2029 3289

A cég osztrák az LTE Logistik und Transport GmbH 100%-os leányvállalata. Fő tevékenysége vasúti személy- és főként áruszolgáltatással kapcsolatos szolgáltatások nyújtása Szlovákiában és Közép-Európában. A vállalat a szlovák pályavasút-társasággal kötött megállapodás értelmében a szlovák vasúthálózat egészén végezhet áruszállítást.

A vállalat egyik szolgáltatása integrált expressz tehervonatok összeállítása és közlekedésének megszervezése. E tehervonatok logisztikai rendszerek függő elemei, és lehetővé teszik „éppen időben termelés” (Just in time production) folytatását. E voantok olyan árukat fuvaroznak nagyvállalatok megrendelésére, mint a cement, a koks, az ammónia, a karbamid, a repceolaj, illetve a gabonafélék. Másrészt a cég maga is végzi a legkülönbözőbb áruk vasúti szállítását a szlovák vasúthálózaton. Végül a cég profiljába tartozik a nemzetközi vasúti áruszállítás is, amelyben nagyszámú kooperációs partner segíti.

Gebrüder Weiss GmbH²⁶

Az osztrák nagyvállalat 1993-ban alapította meg szlovák leányvállalatát, amelynek Pozsonyban, Kassán, Seneben, Žilinában és Žiar nad Hronomban van érdekeltsége. Az átfogó, 24 órás elosztási és logisztikai szolgáltatások mellett a szlovák érdekeltségek 1995 óta nemzetközi fuvarozási és szállítmányozási

²⁵ <http://www.lte.sk/index.php?>

²⁶ <http://www.gw-world.com/en/startpage.aspx>

szolgáltatásokat is nyújtanak a Szlovákiába irányuló és az onnan kimenő áruforgalomban.

A Sre necben 8,5 millió euró költséggel épült logisztikai terminál 2010 tavaszán kezdte meg működését 100 alkalmazottal, 3,800 négyzetméteres átrakodási területtel, 4,600 négyzetméteres logisztikai csarnokkal és 1300 négyzetméter irodával. Ezzel az új létesítménnyel a szlovák leányvállalat megerősítette pozícióját Pozsonyban és környékén.

2009 márciusa óta a szlovák leányvállalatot a francia BRIC csoport bízta meg termékei németországi és ausztriai elosztásával. A megbízást ki kívánják terjeszteni Szlovákiára Magyarországra és Csehországra is.

Az European Business Directory a következő közúti szállítással és logisztikával foglalkozó szlovák vállalatokat tartalmazza:

[AUTOMOBILLOVA DOPRAVA VELKY KRTIS, A.S.](#)

Jarmocna 332 992 01 Modry Kamen - SLOVAKIA Tel: +421 47487 02 1

[COLSPEDIA, S.R.O.](#)

Celulozka 1374 010 01 Zilina - SLOVAKIA Tel: +421 41507 44 66

[DHL EXPRESS SLOVAKIA SRO](#)

Letisko M.R.Stefanika 65 820 01 Bratislava - SLOVAKIA Tel: +421 243 42 65 43

[DUO TEAM S.R.O.](#)

Moyzesova 40 900 01 Modra - SLOVAKIA Tel: +421 33647 47 90

[MARIAN LAPSANSKY LMJ - LAPSANSKY](#)

Langsfeldova 4 915 01 Nove Mesto Nad Vahom - SLOVAKIA Tel: +421 32771 84 14

[NAKLADNA AUTOMOBILLOVA DOPRAVA BREZNO, S.R.O.](#)

Cesta Osloboditelov 31 977 01 Brezno - SLOVAKIA Tel: +421 48611 47 57

[NAKLADNA AUTOMOBILLOVA DOPRAVA - RESS SENICA, A.S.](#)

Zeleznicna 329/21 905 01 Senica - SLOVAKIA Tel: +421 34694 26 13

[O.T.E.C SR, S.R.O.](#)

Pezinska Cesta 901 01 Malacky - SLOVAKIA Tel: +421 34772 21 94

[OVERTURE, S.R.O.](#)

Kamenna 9 010 01 Zilina - SLOVAKIA Tel: +421 41724 74 50

[VOJTECH BALAZ BELOTRANS](#)

Gemerska 12/420 986 01 Filakovo - SLOVAKIA Tel: +421 47438 1960

[NAKLADNA AUTOMOBILLOVA DOPRAVA BREZNO, S.R.O.](#)

Cesta Osloboditelov 31 977 01 Brezno - SLOVAKIA Tel: +421 48611 47 57

Ukrajnában **22675 szállítással vagy raktározással foglalkozó cég** található, amit ha összevetünk az ország területével, ami mintegy 604 ezer négyzetkilométer, akkor a környező országok közül a **legkisebb átlagos „cégsűrűséget”** kapjuk. Az alábbiakban ezen cégek közül mutatunk be néhányat.

Sovmortrans-Odessa²⁷

Address: 2, Marazlievskaya Str., Odessa , 65014, Ukraine Tel . +38 (048) 7860013 (multichannel) Fax : +38 (048) 7860012 (24h/multichannel)

Ukrajna egyik vezető teherfuvarozással foglalkozó cégét 1991-ben alapították. Az alapítók mögött nem kisebb orosz és ukrán kereskedelmi tengeri kikötők álltak, mint Iljicsevszk, Odessza, Vlagyivosztk és Vosztocsnij. A cég 1999-ben Spanyolországban megkapta a 2. Nemzetközi Fuvarozói Díjat, 2004-ben az ukrán államtól diplomát és „Az ukrán fuvarozói ipar vezetője” című különdíjat kapta, amihez egy nemzeti projekt lebonyolítása is járt. Ezen kívül a szolgáltatásai 2005-ben elnyerték a „highest quality” minősítést az Assembly of Business Circles of Ukraine-től.

Fő tevékenységei a következők:

- Küldemények továbbítása
- Vasúti fuvarozás
- Raktározás
- Munkaerő-kölcsönzés
- Szállítmányozás

A vasúti fuvarozáson belül a következő tevékenységekre koncentrálnak:

- Konténerek és vasúti kocsik szállítása.
- Áru felrakodása.
- Áru biztonságának szavatolása és nyomon követése.
- Napi jelentés az áru helyzetéről.
- Árufuvarozói projektek koordinációja és végrehajtása .

A cég vasúti fuvarozással Ukrajnában és a volt szovjet utódállamokban foglalkozik. Kiegészítő szolgáltatásként vámkezelést végez, biztosítást köt.

A küldemények továbbítása intermodális fuvarozás keretében történik, és a háztól házig (door to door) történő fuvarozás is szerepel a cég szolgáltatásai között. Közúti fuvarozással is foglalkozik Ukrajna és a volt szovjet utódállamok területén.

Intercommerce-Multimodal Ltd.²⁸

3 Dunaeva Lane Odessa, 65044, Ukraine Tel.: **+38 0482 34 25 55, Fax: +38 0482 34 94 94, e-mail: admin@icom-ua.com**

²⁷ http://www.sovmortrans.com.ua/index_en.htm

²⁸ http://www.icom.od.ua/trans_en.htm

Az Ukrajnában lévő Odessa-i régió egyik vezető fuvarozó cégét 1992-ben alapították. A cég aktív tagja az AMEU-nak (National Forwarding Association of Ukraine), a FIATA-nak (International Federation of Freight Forwarders Associations), az EBA-nak (European Business Association), a GAFTA-nak (The international Association on grain and stern trading) és az UGA-nak (Ukrainian Grain Association).

A cég fő tevékenysége a fuvarozás, a raktározás és a rakodás. A cég komplex fuvarozási szolgáltatást nyújt, vízen, vasúton és közúton egyaránt vállalja az áruk széles körének szállítását. A fuvarozást az odesszai, az iljicsevszki kereskedelmi, az iljicsevszki halász, a nyikolajevi, a renii, az oktyabrszkiji és a juzsniji kikötőkből és az iljicsevszki kikötőből induló kompon is vállalják Várnába (Bulgária), Potiba (Grúzia), Batumiba (Grúzia), Derindzebe (Törökország). A kikötőkben vállalják a konténer mozgatását, a rakomány kezelését, az üres konténerek kiszállítását a megrendelőhöz és onnan vissza a kikötőbe. Ezen kívül a cég hajók bérbeadását is végzi.

A társaságnak már több mint 12 éve tartozik profiljába a vasúti fuvarozás-szervezés, amely idő alatt jelentős tapasztalatokra tett szert. Belföldön és külföldön foglalkozik konténeres és túlméretes áruk fuvarozásával, továbbá vasúti tranzit forgalom lebonyolításával. Mivel az ukrán nemzeti vasúttársasággal megállapodott a tranzit forgalom lebonyolításáról, ezért a legjobb tarifákat tudja kínálni Ukrajnában. A vállalat Ukrajnán kívül elsősorban Közép-Ázsiában és Oroszországban tevékenykedik.

A cég vállalja az intermodális fuvarozás szervezését és a háztól házig szállítást Ukrajnában és a volt szovjet utódállamokban. Ezen kívül a szokásos fuvarozást kiegészítő szolgáltatások is megtalálhatók a cég kínálatában (vámügyintézés, teherbiztosítás, rakománykövetés és a rakomány helyzetének jelentése a megrendelőnek).

Asko-Expedition²⁹

03026, г. Киев, ул. Краснознаменная, 167 А, Tel.: 8 (044) 206-82-86, Fax: 8 (044) 206-82-85, e-mail: info@asko.kiev.ua

A 2002-ben alapított kijevi székhelyű társaság az ukrán fuvarozás egyik leggyorsabban fejlődő szereplője. 2004-ben a cég megkapta az „Ukrán fuvarozói ipar vezetője” címet.

A vállalat a következő szolgáltatásokat nyújtja:

- Közúti fuvarozás.
- Vasúti fuvarozás.
- Vízi fuvarozás.
- Túlméretes és veszélyes anyagok szállítása.
- Projekt befektetések.
- Biztosítás.
- Raktározás.
- Vámügyintézés.

Az Asko-Expedition Ukrajna és a volt szovjet utód államok területén nyújt komplex fuvarozást ügyfeleinek.

²⁹ <http://www.asko.kiev.ua/>

Trais³⁰

7, Gagarin Av., Odessa, 65044, Ukraine Tel.: +038 (0482) 345-555, Fax: +038 (0482) 343-971; Internet E-mail: welcome@trais.com.ua

A Trais Ltd.-t 1992-ben alapították. 1993-ban az ukrán törvényhozás engedélyezte külföldi tőke bevonását, ennek köszönhetően a cég átalakult ukrán-amerikai vegyes részvénytársasággá. Az amerikai tulajdonos a Malf Enterprises Inc. A cég belföldi és külföldi teherszállítással foglalkozik. Kirendeltségei vannak a következő városokban: Iljicsevszk, Odessza, Júzsnij, Nyikolajev, de közreműködnek a Belgorod-Dnyestrovskij-i, a reni-i és az izmaili kikötőkkel. Nagyon jó piaci kapcsolatai vannak vámházakkal, kereskedőkkel és más fuvarozó társaságokkal.

A cég üzletágai a következők:

- Vízi fuvarozás (folyami és tengeri is).
- Vasúti fuvarozás.
- Intermodális fuvarozás.

Vasúti és vízi fuvarozást Ukrajna, Moldova, Belorusz és Oroszország területén végez. A fuvarozás olyan szolgáltatásokkal egészül ki, mint az áru nyomon követése és biztonsági őrzése, biztosítása, megjelölése, állapotának megóvása és vámügyintézés.

Az intermodális fuvarozáson belül a vállalat háztól házig való fuvarozást, veszélyes anyagok szállítását is vállalja és logisztikai szolgáltatásokat is nyújt az ügyfeleinek.

GLOBAL SERVICE LOGISTICS³¹

Pyshkinskaya 32 65014 Odessa - UKRAINE Tel: +380 487 37 49 42

A vállalat Ukrajna egyik vezető logisztikai és fuvarozási szolgáltatója. A társaság tengeri, légi és vasúti szállítási, raktározási logisztikai, elosztási szolgáltatásokat nyújt, ezen túlmenően az ellátási lánc menedzselésével kapcsolatos tevékenységet végez modern információs és kommunikációs technológiákra támaszkodva Ukrajna területén. A vállalat nagy súlyt fektet ügyfelei rugalmas kiszolgálására, igyekszik az ügyfél szükségleteinek megfelelő szolgáltatásokat nyújtani.

A European Business Directory a következő közúti szállítással és logisztikával foglalkozó vállalatokat tartalmazza:

VEGA LOGISTICS

Ukrainska 5 50024 Krivoy Rog - UKRAINE Tel: +380 564 28 40 48
<http://vega-log.at.ua/>

AMOS INTERNATIONAL UKRAINIAN-BULGARIAN LIMITED LIABILITY COMPANY

Lenina Street 2 68001 Illichevsk, Odessa Region - UKRAINE Tel: +380 48230 40 88

³⁰ <http://www.trais.com.ua/>

³¹ <http://www.en.gslworld.com/start.aspx>

VERTEX

Stetsenko Str., 61, Off. 525 21009 Vinnitsa - UKRAINE Tel: +380 432 52 03 56
<http://www.vertexinfo.org/>

YEFRAT UKRAINIAN-SIRIAN JV

Str. Bohuna 92a 21010 Vinnytsia - UKRAINE Tel: +380 43232 47 04

UKRPROMTRANS

Kanatnaya 17 65014 Odessa - UKRAINE Tel: +380 487 29 60 30
<http://www.upt.org.ua/>

LEMA CLOSED JOINT STOCK COMPANY

Admirala Lunina Avenue 21 87510 Mariupol - UKRAINE Tel: +380 62953 00 50

ENERHOFVTOTRANS SERVICE CENTREW OF KYIVENERHO JSC

Moskovsky Prosp. 14b 04073 Kyiv - UKRAINE Tel: +380 44417 86 19

ROMÁNIA

Románia áruszállítási üzleti környezete megfelel a közép-európai átlagnak, amelyet elsősorban az infrastruktúra-fejlesztések és az áruszállítási intenzitás (a külkereskedelem dinamizmusa), valamint a hosszú távú politikai kockázat erősít. Ugyanakkor az ország elmarad a hosszú távú gazdasági kockázat, a szabályozási és a verseny-környezet terén.

A szomszédos országok közül Romániában működik a legtöbb **szállítással vagy raktározással foglalkozó cég**, összesen **36487** darab. Ezen cégek túlnyomó része közúti fuvarozással foglalkozik. Az egy négyzetkilométerre jutó cégek aránya viszont már átlagosnak tekinthető a többi szomszédos országhoz képest. Az alábbiakban bemutatunk néhány meghatározó vállalatot a szállítási piacról.

CFR Marfa S.A.³²

Bd.Dinicu Golescu no. 38 sector 1, Bucuresti cod 010873 Tel: +40-21-6385588
+40-21-2251110

A CFR Marfa 1998. október 1-jén jött létre a Román Nemzeti Vasúttársaság újjászervezésének révén. Az állami vasúttársaságot 3 vállalatra bontották szét:

- CFR S.A. (vasúti infrastruktúra kezelése)
- CFR Calatori (személyszállítás)
- CFR Marfa (teherfuvarozás)

Mindhárom cég 100%-ban állami tulajdon, de a román törvényeknek megfelelően már privatizálhatók. Bár a román vasúti teherfuvarozásban már engedélyezik magánvállalatok működését, a CFR Marfa piaci részesedése a legnagyobb az országban, 85-90% körül van. A társaság árbevétele 2008-ban 467,9 millió euró volt, amit 18,246 alkalmazottal ért el. A cég 927 mozdonyal, mintegy 60 ezer teherkocsival és két komppal rendelkezik. 2008. évi tevékenysége 46 millió euró

³² <http://www.cfrmarfa.cfr.ro/english.html>

nettó veszteséget eredményezett. A vállalatnak 2009-ben 253 millió euró adóssága volt az államháztartás, a szállítói és különféle hitelintézetek felé. A CFA Marfa legfontosabb ügyfelei közül az ArcelorMittal Galati, az Oltchim, a Doljchhim és az Azomures nagyvállalatok említhetők.

A társaság legfőbb gyengesége az, hogy nem áll rendelkezésére megfelelő kapacitás a nagy távolságú áruszállítás lebonyolítására. Ennek következtében nem képes kihasználni a liberalizált európai uniós vasúti teherszállítási piac által kínált lehetőségeket.

A cég rövid távú tervei között szerepel vasúti kiegészítő szolgáltatások felvétele a cég profiljába. Ezek a következők:

- Vasúti kocsik mosása és fertőtlenítése
- Tankvagonok mosása
- Különböző nyomtávú vagonok átrakodása
- Közúti teherfuvarozás és az intermodális fuvarozásba való bekapcsolódás más cégek közreműködésével

Elsősorban az intermodális fuvarozás az, amire a cég a legnagyobb hangsúlyt fekteti. A társaság 49%-os részesedés erejéig magántőkét is be kíván vonni ebbe az üzletágba. A másik rövid távú cél területi kereskedelmi központok felállítása. Ezzel decentralizálni szeretnék a döntési struktúrát úgy, hogy helyi szinten is kompetens döntéshozók legyenek.

A megnövekedett kelet-nyugati irányú kereskedelem és az európai kikötők zsúfoltsága miatt a CFR Marfa az Ázsián keresztül vezető régi selyemút felelevenítésében reménykedik. Ha a selyemút reaktiválása valóban realizálódik, akkor nagyon előnyös helyzetbe fog kerülni a cég, ugyanis Románia földrajzi adottságainak köszönhetően fontos teherfuvarozói csomópont lehet Ázsia és Európa között. Ez az új kontinentális híd a cég elképzelése szerint a Longhai-Lauxin (Kína) – Alta – Közép-Ázsia (Kazahsztán, Üzbegisztán, Türkmenisztán) – Kaukázusi országok – Délkelet-Európa – Nyugat-Európa (Rotterdam) útvonal lehetne. Három különböző konkrét útvonalról van szó ezen a területen. Ezek a következők:

- Kazahsztán – Üzbegisztán – Türkmenisztán – Irán – Törökország – Európa
- Kazahsztán – Üzbegisztán – Türkmenisztán – Kaszpi-tenger – Azerbajdzsán – Grúzia – Fekete-tenger – Románia – Nyugat-Európa
- Kazahsztán – Oroszország (Moszkván keresztül) – Nyugat-Európa

A társaság abból is profitál, hogy a VI. (Constanza – Bukarest – Arad – Budapest – Pozsony – Prága – Drezda), a VII. (Constanza – Duna - Fekete-tengeri csatorna – Duna-Rajna-Majna csatorna Rotterdam végponttal) és a IX. (Constanza – Bukarest – Iasi – Chisinau – Kijev – Szentpétervár) páneurópai közlekedési folyosó Románián halad keresztül.

A társaság a constanzai kikötőben a RO-RO terminált, kompterminált és konténerterminált (évi 70,000 darab kapacitással) működtet. Hamarosan megkezdí működését a RO-LA terminál is.

Group Ferroviar Roman³³

114 Calea Victoriei, Sector 1, 010092 Bucuresti, tel: +40-21-318-3090

A 2001-ben alapított társaság a Grampet-csoport tagja. Tevékenysége a vasúti áruszállításra és ahhoz kapcsolódó szolgáltatások nyújtására terjed ki. Fontosabb ügyfelei közé a Nemzeti Kőszén Társaság, a Holcim Romania, a Mittal Steel Galati, a Petrom és a RAFO nagyvállalat tartozik. A cég magyar, bolgár, szerb és ukrán vasúti fuvarozó vállalatokkal írt alá együttműködési megállapodást.

2008-ban a társaság 100,3 millió euró árbevételt ért el 1,437 alkalmazottal, nettó nyeresége 7,1 millió euró volt. Mintegy 2300 vagonból álló flottát működtet, amiből 1200 saját tulajdon. A cég 100 mozdonyal is rendelkezik, ebből 75 saját.

FM Logistics Romania

A román logisztikai piac egyik leglényegesebb integrátora a francia FM Logistics vállalatcsoport helyi leányvállalata, amelyet 2003-ban alapítottak. A cég mintegy 60 ezer négyzetméter területű logisztikai platformot működtet. A cég 600 embert foglalkoztat, árbevétele 2009-ben 18 millió euró volt, 2010-ben 20 milliót vár. Négy helyen összesen 60 ezer négyzetméter logisztikai területtel, illetve 45 szállító járművel rendelkezik, ez utóbbiak számát 10-zel kívánja bővíteni. A következő 4-5 évben a cég mintegy 100 millió euró beruházást tervez romániai hálózatának kiépítésére.

A vállalat 2009-ben a Temes megyei Duestiben befejezte 20 millió euró költségvetésű projektjét. A beruházási költség a területet megszerzésének és a hozzá vezető utak megépítésének a költségeit is tartalmazza. A létesítmény két logisztikai modult foglal magában. A társaság következő beruházása a négy logisztikai modul létrehozását célozza az Ilfov megyei Petrestiben. A projekt 2010-ben készül el.

FM Logistics Románia profilját a gyorsan mozgó fogyasztási cikkek és a kiskereskedelmi logisztika képezi. A vállalat ügyfelei között megtalálható a Nestlé, a Cora, a Procter&Gamlbe, a Henkel, a L'Orela, az Yves Rocher és a Sanofi Aventis.

Aquila Part Prod Com³⁴

Tel: +40244 594793 **Fax:** +40244 594793

A társaság az Aquila-csoport része. Az Aquila-csoport tevékenysége nemzetközi és belföldi közúti fuvarozásra, elosztásra és logisztikára terjed ki. A főbb ügyfelek közül az Unilever, a TNT, a Mars, a Ferrero, az SCA és a Delta Romania említhető.

2008-ban a társaság árbevétele 93 millió euró volt, amelyet 1,427 alkalmazottal ért el. A nettó nyereség 0,1 millió eurót tett ki.

³³ <http://www.gfr.ro/index.php>

³⁴ <http://www.aquila.ro/index.php?lang=en>

A társaság Plitestiben (Bukaresttől 160 km) lévő telephelye 10 ezer négyzetméter raktárterülettel rendelkezik normál áruk és 2000 négyzetméter területtel hűtött áruk (a hőmérséklet szabályozható) tárolására. A Kolozsvártól 20 km-re lévő Tureniben lévő telephely megfelelő kapacitása 5000, illetve 2000 négyzetméter. Mindkét raktár kínál magasabb hozzáadott érték tartalmú logisztikai szolgáltatásokat is, mint amilyen a promociós csomagolás, a zsugorfóliába történő csomagolás, ajándékosomagolás, címkézés. Az infrastruktúra részét képezik specializált printerek, zsugorfólia csomagoló gépek és más csomagológépek.

Edy International Spedition³⁵

A társaság az Edy-csoport tagja, Romániában a legnagyobb közúti áru fuvarozó. Ügyfelei a legkülönbözőbb iparágakhoz tartoznak (autóipar, dohány- és italgyártás, bútorigar, építőanyagipar, vegyipar, háztartási gépipar). A Coca Cola, az Ursus Breweries, az Ikea Balkan említhető a legfontosabb vállalati ügyfelek között. A társaság 2004 óta a Coca Cola közúti fuvarozója.

A cég mintegy 100 millió eurót ruházott be a gépjárműparkjába. Jelenleg ezer teherautóval rendelkezik. A cég 2008-ban 74,6 millió euró árbevételt ért el 1,428 alkalmazottal. Az évet 9 millió euró veszteséggel zárta. Forgalma 2009-ben 117 millió euró volt, 1000 járművel (Volvo) rendelkezett (a járművek számra tekintetében Romániában az első), és 1560 főt foglalkoztatott. Az év során 33 ezer teherszállító gépjárművet szolgált ki. A cég elsősorban az autógyártás, az ital- és dohányipar, a fa- és bútorigar, az építőipar, a vegyipar, a fémfeldolgozás, a háztartási gépeket gyártó ipar keresletét elégíti ki. Mind általános, mind specializált szolgáltatásokat nyújt (ez utóbbi esetben tömegáruk fuvarozása, gyors szállítás, illetve veszélyes áruk szállítása). Az árukat pontos optimalizált terve szerint gyűjtik össze és továbbítják. Az anyavállalat külföldi érdekeltségei révén szolgáltatásai egész Európában elérhetők. A társaság a legtöbb tapasztalattal az autóiparral kapcsolatos szállítás terén rendelkezik.

Dumagas Transport³⁶

207467, Podari – Craiova, Calea Calafatului 117, Dolj County, Romania

A Dumagas-csoport tagja, 1996-ban alapították, német többségi tulajdonban van. Úttörő volt a román szállítási piacon. Mintegy 700 teherszállító járművel rendelkezik, amelyből 400 saját tulajdonban van, a fennmaradó 300 pedig a Dumagas hálózatába tartozó alvállalkozók a tulajdonában van. 2008-ban 10,240 négyzetméternyi raktárt bérelt a Bukarest melletti Mercury Logisztikai Parkban. 2009-ben fuvarozási megállapodást kötött a craiovai Ford üzemmel. Árbevétele 2008-ban 39 millió euró volt, amelyet 417 alkalmazottal ért el. Az évet a társaság 1,1 millió euró veszteséggel zárta. Hetente átlagosan 7000 szállítási megrendelést teljesít mind multinacionális társaságoknak, mind kis-és közepes méretű vállalkozásoknak. Az anyavállalaton keresztül kapacitásai egész Európában folyamatosan elérhetők.

³⁵ http://www.edyspedition.ro/main_en.html

³⁶ <http://www.dumagas.ro/en/index.html>

Gebrüder Weiss GmbH³⁷

Az osztrák anyavállalat romániai leánycége Bukarestben, Agigeaban, Aradon, Bacauban, Kolozsvárott, Constantában és Nagyszebenben rendelkezik telephellyel. Nemrégiben Bukarestben nyitottak meg egy új terminált. Az innovatív logisztikai megoldások iránti kereslet bővülésére számítva nyitott meg egy új, korszerű terminált a cég 2009-ben Bukarestben.

Logisztikai parkok

Olimpia Logisztikai Parkok³⁸

The Grand Complexth floor, Room 7.14 No. 90, Calea 13 Septembrie District 5, Bucharest Postal code 050726, Romania Tel.: + 40 (21) 403 32 00

Románia legnagyobb logisztikai park hálózata. A fejlesztést a GE Real Estate és a Helios Phoenix végzi. Az Olimpia Logisztikai Park első raktárait 2009 szeptemberében Brassó megyében adták át. A brassói logisztikai park 16,300 négyzetméter raktárterületet és 18,100 négyzetméter irodaterületet foglal magába. Az Olimpia hálózat következő két logisztikai parkját a Bukarest közelében lévő Chiajnaiban és Temesváron adják át.

Ploiesti West Park

A létesítmény kivitelezése az Alinso csoporthoz és a Piritex csoport tulajdonoshoz kötődik. A park 20 hektár területen fekszik, a tervezett Bukarest-Budapest autópálya mellett. 2009 októberében az Unilever volt a park első bérlője, 30,400 négyzetméter terület bérletéről írt alá szerződést. A park maga két fő zónából áll. Az első az üzleti park, amely logisztikai tevékenységhez, könnyű áruk előállítására alkalmas létesítményekből, vendéglőkből, irodákból és kutatási parkokból áll. A második zóna (kiskereskedelmi park) bevásárlásra és pihenésre szolgáló területet kínál. A Ploiesti West Park tulajdonosai 2015-ig 750 millió euró beruházást irányoztak elő.

Transilvania Logistics Park

A park Kolozsvár mellett, 15 hektáron fekszik. Jelenleg közel 100 vállalat folytat tevékenységet a logisztikai parkban. A logisztikai parkot az 1950-ben alapított és 1999-ben privatizált, ipari beruházásokra szakosodott Transilvania Constructii társaság építette.

Transylvania Logistics Park

A park Bacia önkormányzat területén helyezkedik el, Hunedoara megyében, Déva közelében. A parkot a román Deva Logistic Centre építette belga és brit partnerekkel együttműködve. A park beruházási költsége mintegy 17 millió euró volt.

NordEst Logistics Park

A park a bukaresti környékű észak-keleti szegmensében van. Az European Future Group építette. Többségi tulajdonosa az Immoeast. A projektnek csak az első fázisa fejeződött be. Az elkészült részeket helyi és külföldi vállalatok bérlik. Az első fázisban a DTZ Echinox a kizárólagos bérbeadó. Ha teljesen befejezik, a park 95,000

³⁷ <http://www.gw-world.com/en/startpage.aspx>

³⁸ <http://www.olympianparks.ro/>

négyzetméter raktárterületet kínál kapcsolódó irodákkal és szociális létesítményekkel, hat elosztó központban.

Railway Logistics Park

Építését Brassóban tervezik. A projekt része a páneurópai vasúti közlekedési folyosók SEETAC programjának. A megvalósíthatósági tanulmány elkészítése 2009-ben kezdődött, 2010. végén fejeződik be. A megvalósíthatósági tanulmányra 3 millió eurót irányoztak elő. Ez a park lesz Brassó megyében a legnagyobb beruházás, amely nagyszámú új munkahelyet és jelentős infrastruktúrafejlesztést fog generálni. E vasúti logisztikai park megépítésétől, amely a IV. páneurópai közlekedési folyosó mellett fekszik, Románia szerepének felértékelődését várják a Nyugat- és Közép-Európa, illetve Délkelet-Európa közötti kereskedelemben, illetve áruszállításban.

SZERBIA

Szerbiában mindösszesen **5465 szállítással vagy raktározással foglalkozó cég** működik, és így az ország területéhez képest Ukrajna után itt van a legkevesebb cég a szomszédjaink közül (0,06 cég/négyzetkilométer). Az alábbiakban közülük mutatunk be néhányat.

Serbian Railways³⁹

A Serbian Railways még teljesen állami kézben van. A személyszállítás mellett vasúti árufuvarozással is foglalkozik. Privatizálása napirenden van, ehhez belföldi és külföldi befektetőket keresnek.

A cég a különböző fuvarozási tevékenységek első számú közvetítője a szerb piacon. Az olajtól kezdve az építőanyagokon és textileken keresztül a különböző fémekig nagyon sokféle árufajtát fuvaroz. A vállalat a vasúti árufuvarozás mellett küldemények továbbításával is foglalkozik, azokat viszont nem viszik házhoz, csak értesítik az ügyfelet, hogy megjött az áruja.

2006. szeptember 23-án indult az első Ro-La vonat, ami a Serbian Railways szervezésében ment keresztül Szerbián. A Törökországi Halkali-ból indult és az Ausztriai Vels-be ment a X. páneurópai közlekedési folyosón keresztül. Ehhez a Niš-Dimitrovgrad-i alagutat modernizálni kellett, mivel eredeti állapotában nem tudott volna keresztül menni rajta egy kamionokat szállító vasúti szerelvény. A munkálatokat a Serbian Railways külföldi hitelből finanszírozta. A cég ezt csak kezdetnek szánta és 2007-től több európai teherfuvarozással foglalkozó céggel is szeretne együttműködni.

Aquila

Beograd, Zaplanjska 88/b Telefon - +381(0)11/339-2291

A társaságot 2003-ban alapították az Aquila-csoport része. Az Aquila-csoport tevékenysége nemzetközi és belföldi közúti fuvarozásra, elosztásra és logisztikára

³⁹ www.serbianrailways.com

terjed ki. A vállalat a Unilever és más nagy cégek számára nyújt elosztási, logisztikai, hazai és nemzetközi szállítási szolgáltatásokat. A társaságnak Belgrád mellett Nišben, Cacakon és Újvidéken van telephelye 125 alkalmazottal és 60 járművel. Emellett 2000 négyzetméteres raktárkapacitással és irodával rendelkezik.

Gebrüder Weiss GmbH⁴⁰

Az osztrák vállalat szerbiai leányvállalatának, amelyet 2004-ben alapítottak, Belgrádban és nem messze tőle Dobanovciban van telephelye. A belgrádi telephely fizikailag nem volt bővíthető. A szerbiai leányvállalat 2009 októberében többségi tulajdonosi részesedést szerzett az Eurocargo szállítmányozási cégben, ami lehetővé tette a kínált szolgáltatások bővítését. Ilyen a nemzetközi és belföldi általános szállítás és bérfuvarozás, a légi és vízi szállítási szolgáltatások és vámkezelés. Ezek kiegészültek még raktározási szolgáltatásokkal, beleértve a veszélyes áruk tárolását, valamint vámügyintézésel a saját vámhivatalban minden, a cég által nyújtott szolgáltatás esetében. A vállalatátvétel a nyújtott szolgáltatások hozzáadott érték tartalmának jelentős emelkedését eredményezte.

Srboexport Group D:O:O

Obrenovac, Zabrezje, 217, Tel.: +381 (0) 11 8726 200

A vállalatot 1990-ben alapították, eredetileg export és import profillal. Belföldi és nemzetközi áruszállítási szolgáltatásokat 1996-tól nyújt, ami 2003-ban személyszállítással, 2006-ban raktározással bővült. Együttműködő partnerei vannak Montenegróban és Romániában. Járműparkja jelenleg 200 kamionból, teherautóból és trélerből áll. A társaság járművei rendelkeznek CMR biztosítással, ami elengedhetetlen a nemzetközi forgalomban való részvételhez.

TRANS LOGISTICS AG D.O.O.

Bulevar Arsenija Carnojevica 130 11000 Beograd Tel: +381 113 13 01 38 Fax: +381 113 11 97 99

A vállalat fő tevékenységi köre nemzetközi futár- és csomagkézbesítés, valamint nemzetközi közúti áruszállítás.

HORVÁTORSZÁG

Horvátországon az V. és a X. páneurópai közlekedési folyosó halad keresztül. Mindkét folyosónak vannak multimodális (közúti, vasúti és vízi) szállítási kapcsolatai mind Horvátországon belül, mind pedig Horvátország és a szomszédos országok között.

Horvátország logisztikai piaca meglehetősen fejletlen, elmarad az ország földrajzi fekvése és általános gazdasági fejlettségi színvonalától által kínált lehetőségektől. Az

⁴⁰ <http://www.gw-world.com/en/startpage.aspx>

utóbbi időben megnőtt külföldi vállalatok érdeklődése a szektor iránt. Szakértői vélemények szerint Horvátországnak minden adottsága megvan ahhoz, hogy a logisztikai szektor kutatási és fejlesztési bázisává váljon. E funkció nem kis mértékben támaszkodik arra, hogy Horvátország Délkelet- és Közép-Európa viszonylatában fontos árueosztó központtá válhat, amit a földrajzi fekvésen túlmenően a régió nyugat-európai átlagnál dinamikusabb gazdasági növekedése, illetve a gazdasági dinamizmus által a logisztikai szolgáltatások iránt generált fokozódó kereslet is alátámaszt, különösen a küszöbön álló EU-csatlakozás után. A Világbank 225 millió dollár hitellel járul hozzá logisztikához kapcsolódó beruházások (főleg kikötőfejlesztések) finanszírozásához. A logisztikai központ szerepkör elválaszthatatlan attól, hogy Horvátországnak nagyszámú országgal, illetve országcsoporttal van szabadkereskedelmi egyezménye.

Horvátországban **11523 szállítással vagy raktározással foglalkozó cég** működik, az ország területéhez képest ez nagyjából megfelel a szomszédos országok átlagának. Az alábbiakban ezek közül mutatunk be néhányat.

Hrvatske Zeljeznice⁴¹

A Hrvatske Zeljeznice állami vasúttársaságot 2006. júliusában négy társaságra osztották fel: az egyik a pálya-fenntartásért és -építésért felelős (HZ Infrastructure), a második az utas-szállításért (HZ Passenger), a harmadik a vasúti áruszállításért (HZ Cargo) és a negyedik a vontatásért (HZ Locomotive). A négy céget a HZ Holding fogja össze, aminek alaptőkéje 1,32 milliárd kuna.⁴²

Gebrüder Weiss GmbH⁴³

Az osztrák nagyvállalat székhelye Zágrábban van. A raktározási logisztika és a logisztikai megoldások fejlesztését Horvátország várható EU-csatlakozása ösztönzi. Ezért szerzett meg a cég 2008-ban 30 ezer négyzetméternyi földterületet.

Transporti Buneta

Tina Ujevica, 9, 47250 DUGA RESA CROATIA Tel: +385 47 84 45 00 Fax: +385 47 80 16 69

Szállítási-szállítmányozói vállalat a következő szolgáltatásokkal:

- Teherszállítás hűtőhajón
- Áruszállítás
- Nemzetközi szállítás
- Bel- és külföldi közúti áruszállítás
- Hűtött áruk szállítása közúton
- Szállítási szolgáltatások.

⁴¹ <http://www.hznet.hr/iSite3/Default.aspx?sec=80>

⁴² http://www.railway-market.pl/news06/0607_072.htm

⁴³ <http://www.gw-world.com/en/startpage.aspx>

Szlovénia áru fuvarozási üzleti környezete az átlagosnál kicsit jobbnak mondható a régióban. A politikai és gazdasági kockázat kicsi az országban, az infrastrukturális fejlesztések és a szabályozási környezet egyaránt kedvező, a versenyszektorban még további fejlődésre vannak lehetőségek.

Az Eurostat adatai szerint Szlovéniában 2008-ban **5787 vállalat működött a közúti áruszállításban**. Az European Business Directory 73 vállalat adatait közli.⁴⁴ Az Eurostat szerint Szlovéniában 2004-ben 1 vasúttársaság működött, ami állami tulajdonban van.

Szlovéniában **9194 szállítással és raktározással foglalkozó cég** működik. Szlovéniában majdnem minden két négyzetkilométerre jut egy szállítási cég, ami a leggyakoribb előfordulást jelenti szomszédjaink közül. Az alábbiakban bemutatjuk a leginkább meghatározó szereplőket.

Slovenske Zeleznice⁴⁵

Kolodvorska 11 1506 Ljubljana Tel.: 01 29 13 332

Jugoszlávia felbomlása után nevezték el a szlovén nemzeti vasúti társaságot Slovenske Zeleznice-nek. Bel- és külföldi személy és teherszállítással, valamint a vasúti infrastruktúra menedzselésével foglalkozik. Ügyfelei kérésére a hagyományos vasúti és kombinált fuvarozást is meg tudja oldani. A kombinált fuvarozás terén a vállalat kísért és kíséretlen áru fuvarozást végeznek. Profiljába tartozik a közúti és háztól házig való fuvarozás is. Egyéb szolgáltatásai közül fontos az átmeneti tárolás, raktározás, árukezelés stb. A vállalat célja, hogy az V. és X. páneurópai közlekedési folyosó vezető vasúti operátora legyen. Jelenlegi piaci részesedése Szlovéniában 40% körüli.

Adriakombi⁴⁶

A cég jogelődje az 1989-ben alapított Yukombi volt, majd 1992-ben Jugoszlávia felbomlása után átnevezték Adriakombivá. Az Adriakombi a szlovén intermodális fuvarozás egyik vezető cége.

Tulajdonosi szerkezete a következő:

- Holding Slovenske Zeleznice – 26%
- Intertrans d.d. – 26%
- Ökombi Gmbh & Co KG – 25,1%
- Chamber of Commerce and Industry of Slovenia – 11,45%
- GIZ Intertransport – 11,45%

Az 1997-ben megfogalmazott koncepció alapján a cég Szlovénia földrajzi adottságait a lehető legteljesebben szeretné kihasználni. Ljubljana az V. és a X. páneurópai közlekedési folyosó metszéspontjában van, ezáltal összeköti Kelet- és Nyugat-

⁴⁴ <http://transport-services.europages.co.uk/business-directory-europe/did-20/hc-20580/cc-SVN/Slovenia/Road-transport.html?sessionid=28A3779099F681EB74926CA0037A2AC3>

⁴⁵ <http://www.slo-zeleznice.si/>

⁴⁶ <http://www.adriakombi.si/>

Európát. Az ehhez szükséges logisztikai rendszer gerincét a Slovenske Zeleznice adja.

Az Adriakombinak 5 terminálja van Szlovéniában (Ljubljana, Koper, Maribor, Celje, Novo Mesta).

A fuvarozásban a következő szolgáltatásokat kínálja:

- Kísért fuvarozás
- Komar Network: Ez logisztikai szolgáltatásokat kínáló integrált rendszer. A rendszer alapja a Koperből induló, Ljubljanán és Celjén átmenő, Maribor-i célállomású konténervonat. Ezen a vonalon vállalja az áruszállítást, ezenkívül még kapcsolódó szolgáltatásai vannak az egyes városok termináljaiban. A cég vállalja a terminálból a címzetthez történő szállítást közúton.
- Kíséret nélküli fuvarozás (konténerek, csereszekrények, daruzható félpótkocsik).
- Veszélyes áruk fuvarozása.

Az Adriakombi együttműködő partnerei a következő cégek:

- Alpetour d.d.
- Avtokočevje d.o.o.
- Avtoprevoz Tolmin d.d.
- Intereuropa d.d.
- Transport Krško d.d.
- Viator&Vektor d.d.

Schenker d.d.⁴⁷

Jogelődjét az Intertrans-t 1964-ben alapították, amely 1996-ban részvénytársasággá alakult, és amelyet később privatizáltak. A céget 2002-ben megvásárolta a Schenker AG, 2006. január 1-jével a nevét Schenker d.d.-re változtatták. A cég több mint 30 éves fuvarozói tapasztalattal rendelkezik Közép- és Kelet-Európában, logisztikai szolgáltatások széles körét nyújtja, több kihelyezett irodája van Szlovéniában és mögötte áll a Schenker hálózat.

A cég szolgáltatásai a következők:

- Szárazföldi fuvarozás (közúti és vasúti): A vasúti fuvarozásban a Schenkernek a Slovenske Zeleznice-vel vannak üzleti kapcsolatai. A cég különböző fajtájú áruk vasúti fuvarozásának szervezését és lebonyolítását vállalja. Emellett vagonok kiadásával is foglalkozik.
- Légi fuvarozás
- Vízi fuvarozás
- Intermodális konténer fuvarozás: konténerek és csereszekrények szállítása vízi úton is
- Logisztika
- Áruelosztás
- Vámügyintézés
- Költöztetések, vásárok, kiállítások

⁴⁷ www.intertrans.si

Gebrüder Weiss GmbH⁴⁸

Az osztrák nagyvállalatnak leánycége van Ljubjanában, Brnikben és Koperben.

Intereuropa Global Logistics Service, Ltd. Co.⁴⁹

Vojkovo nabrežje 32, 6000 KOPER Tel.: +386 5 664 10 00, Fax: +386 5 664 26 74,
e-mail: info@intereuropa.si

A társaság piacvezető Szlovéniában a komplett logisztikai szolgáltatások nyújtása terén. Jelentősek a délkelet-európai országokban elfoglalt pozíciói. A vállalat által kínált komplett logisztikai szolgáltatások a szárazföldi, a tengeri és a légi fuvarozásra terjednek ki, minden terminállal, vámmal és más logisztikai területekkel kapcsolatos tevékenységet átfognak, amelyekre szükség van ahhoz, hogy az áru eljusson a termelőtől a fogyasztóig. Ilyen például a háztól házig történő expressz szállítás, a raktározás és az elosztás.

A koperi székhelyű vállalatnak nyolc telephelye van Szlovéniában, 18 leánycége üzleti egységek és terminálok hálózatával 12 országban. A társaság a telephelyein, a leányvállalatain és megbízható együttműködő partnerein keresztül az egész világban képes szolgáltatást nyújtani. A társaságnak 2009-ben közel 2000 alkalmazottja, 505 saját tulajdonát képező szállítójárműve, 270 ezer négyzetméter raktárkapacitása és 2,2 millió négyzetméter földtulajdona volt. Szlovénia 2004. évi EU-csatlakozása a vámügyintézésrel kapcsolatos szolgáltatások árbevételének kiesése miatt hátrányosan érintette a társaságot, de a veszteséget sikerült megszüntetni.

A jövőben a társaság arra törekszik, hogy a tevékenység-kihelyezés (outsourcing) jegyében nagyvállalatok teljes logisztikai szolgáltató részlegét átvegye, és ő nyújtsa megbízóinak a logisztikai szolgáltatásokat. Emellett cél a telephelyek és a külföldi leányvállalatok meglévő pozícióinak az erősítése, új logisztikai szolgáltatások kifejlesztése és a meglévők felértékelése. Ez szükségessé teszi a vállalat logisztikai infrastruktúrájának korszerűsítését, beleértve az információs és kommunikációs technológiák támogatását. Ezek a fejlesztések azt is lehetővé teszik, hogy a vállalat az eddiginél hatékonyabban tudja ellenőrizni az áruáramlásokat és jobban be tudjon kapcsolódni globális logisztikai hálózatokba.

A bemutatott társaságokon kívül az European Business Directory a következő vállalatokat tartalmazza:

ROBAS D.O.O.

Potoki 5a SI-4274 Zirovnica - SLOVENIA Tel: +386 4580 53 60

INTERTRANS, D.D.

Brciceva Ulica 51 1000 Ljubljana - SLOVENIA Tel: +386 1588 57 00

LANA D.O.O.

Partizanska Cesta 115 PO BOX 26 6210 Sezana - SLOVENIA Tel: +386 5731 16 20

⁴⁸ <http://www.gw-world.com/en/startpage.aspx>

⁴⁹ http://www.intereuropa.si/home_ang.htm

ANTONI D.O.O.

A Vipavska Cesta 6 5270 Ajdovscina - SLOVENIA Tel: +386 5365 85 00

ZP TRANSPORT

Frankovo Naselje 66 SI-4220 Škofja Loka - SLOVENIA Tel: +386 4513 94 94

EUROTEK TREBNJE, D.O.O.

Bic 11 8213 Veliki Gaber - SLOVENIA Tel: +386 7348 82 00

VII.3. MAGYARORSZÁG SZÁLLÍTÁSI PIACA A NEMZETKÖZI TRENDEK FÜGGVÉNYÉBEN

A Magyarországgal szomszédos országok közül Szlovénia, Ausztria, Szlovákia és Románia **az Európai Unió tagja**. Ez azt jelenti, hogy a vasúti és közúti áru fuvarozás, a szállítmányozás és a logisztika tekintetében is **ugyanaz a jogi szabályozási környezet**. A rendeletek közvetlenül vonatkoznak mindegyik tagállamra, míg az irányelvek segítségével a tagállami jogszabályokat harmonizálták. Ami a többi országot illeti, **Horvátország** EU-tagjelölt státuszt kapott, **Szerbia** potenciális tagjelölt, **Ukrajna** pedig az EU keleti partnerség politikájának része. Mindebből az következik, hogy ezen országok **szabályozási környezete is közeledik az Európai Unióéhoz**. Ez egyrészt a hatályban lévő megállapodásokból vezethető le, másrészt az EU-hoz csatlakozni kívánó országoknak teljes mértékben át kell venniük az EU jogrendszerét. Ez az EU-csatlakozástól távolálló Ukrajnára is vonatkozik, a keleti partnerség keretében is lényeges követelmény a nemzeti jogszabályok közelítése az európai uniósokhoz. Mindezek alapján az EU-hoz még nem csatlakozott szomszéd országok sincsenek abban a helyzetben, hogy szabályozási oldalról javítsák versenyhelyzetüket Magyarországgal szemben, azaz **nem tehetnek szert versenyelőnyre a jogi szabályozás terén**. Ugyanakkor továbbra is erős a verseny **a szabályozás hatékonyságának fokozása, azaz a bürokrácia egyszerűsítése** terén, ami nem igényel nagyobb ráfordításokat, miközben az eredmények rövid időn belül érzékelhetők.

A vizsgált ágazatok közül **a közúti áruszállítás, a szállítmányozás és a logisztika** teljesen **liberalizált**. A **vasúti áru fuvarozás** szabályozott, de a többi hálózatos infrastrukturális ágazathoz hasonlóan itt is előrehaladott a **dereguláció és a piacnyitás**. A vertikális integrációt és a versennyel kapcsolatos többi tényezőt a közösségi versenyjog szabályozza.

A Magyarország és a szomszédos országok közötti versenyviszonyokat a három vizsgált területen hosszú távon nem csekély mértékben alakítják a földrajzi fekvéssel és a szállítási infrastruktúra fejlettségével és minőségével kapcsolatos tényezők. A **földrajzi fekvés** tekintetében Ukrajna és Románia részleges kivételével a szomszédos országok helyzete hasonlít Magyarorszáéhoz abban a tekintetben, hogy igen jelentős a nemzetközi áru forgalom (export, import és tranzit). A vizsgált országok (Magyarországgal együtt) **közvetítő szerepet** játszanak egyrészt szűkebb régióikban, másrészt a kelet-nyugati és az észak-déli távolsági kereskedelemben. Ugyanakkor a földrajzi adottságok miatt a közlekedési-szállítási infrastruktúra jórészt **komplementer**, azaz egymást kiegészíti, semmint kompetitív, azaz egymással versenyző. A képet árnyalja viszont, hogy az Európai Unió tíz **pán-európai**

folyosója közül a legtöbb, 4 Magyarországon megy keresztül (3-3- Ukrajnát és Szlovákiát, 2-2 a többi szomszédos országot érinti), ami a legnagyobb mértékű potenciális versenyelőny forrása lehet mind az áruszállításban, mind a szállítmányozásban, mind pedig a logisztikában. Megjegyzendő, hogy Magyarországon áthaladó a négy pán-európai folyosóból egy a vízi szállítással kapcsolatos (Duna), bár ennek is lehetnek közúti áruszállítási, szállítmányozási és logisztikai vonatkozásai.

A közlekedési és szállítási infrastruktúra fejlettsége olyan adottság, amely csak hosszabb idő alatt módosítható, ezért ezen a területen a versenyviszonyok csak lassan változnak. A legnagyobb volumenű fejlesztési projektek Horvátországban (vasút, kikötő, logisztika), Romániában (logisztikai parkok), Szerbiában (vasút, közút, logisztika) vannak kivitelezés alatt.

Versenyelőny forrása lehet bizonyos határok között **az infrastruktúra használati díjának** (vasúti pályahasználati díj és út-, illetve autópályadíj) **alacsony szintje**. Ebben a tekintetben Magyarország versenyhelyezete a szomszédos országokkal összehasonlítva viszonylag kedvezőtlen, különösen Szlovákiával összevetve. Ugyanakkor a logisztika, különösen pedig a szállítmányozás a fuvarozáshoz képest kevésbé beruházás-igényes. A logisztikai központok és parkok létesítése terén nemcsak az egyes országokon belüli, hanem a szomszédos országok közötti verseny is erős. A sikeres logisztikai központok feltétele a stratégiai földrajzi fekvés (rendszerint kikötőkben, nagy forgalmú határátkelőhelyeken, autópályák és közlekedési csomópontok mellett építik őket), a helyi, illetve a szomszédos országok gazdaságának dinamikus növekedése, a befogadó és ösztönző beruházási légkör, valamint a támogató infrastruktúra.

A nemzetközi áruforgalom volumene és dinamikája döntően a mindenkori gazdasági helyzet, konjunkturális viszonyok függvénye. A dolog természetéből adódóan a vizsgált országokon átmenő **tranzitforgalom** más-más nagyrégiók, illetve országok keresletét elégíti ki, ebben az értelemben tehát az egyes országok közlekedési-szállítási infrastruktúrája nem, vagy csak szűk tartományban versenyez egymással. A legnagyobb mértékű átfedés Magyarország és Szlovákia (Pozsony súlyponttal) közlekedési-szállítási infrastruktúrája között van, a kelet-nyugati kereskedelem lebonyolításában. A verseny nem kis részben az ukrán széles nyomtávú vasútvonal meghosszabbítása körül folyik (Kassa és Pozsony vagy Bécs, illetve Magyarországon Záhony és Gönyű között), de az erre vonatkozó projekteket a nagy beruházásigény és ezzel összefüggésben a bizonytalan megtérülés miatt levették a napirendről. Ugyanakkor hosszabb távon Magyarországtól divergáló irányzatokat erősíthet a vasúti áruszállításban az egyelőre csak deklaráció szintjén létező ama terv megvalósítása, amely a széles nyomtávú ukrán vasúti pálya lengyelországi meghosszabbítását irányozza elő. Ukrán viszonylatban (ide tartozik a nyugati irányú orosz áruforgalom egy része is) Magyarország a logisztikában, azon belül a logisztikai központok építése terén is versenyez Szlovákiával. Az európai uniós intézmények által is szorgalmazott **kombinált fuvarozás** terjedése Magyarországnak a földrajzi fekvésből adódó potenciális versenyelőnyeit domborítja ki mindhárom vizsgált piaci szegmensben.

A szomszédos országok szállítási, szállítmányozási és logisztikai piaca nagyszámú rokon vonást mutat a magyarral, a változások iránya is hasonló. A **vasúti áruszállítás** terén a piacnyitás eltérő volt az EU-tagállamokban és a többi országban. A nem EU-tag Ukrajnában, Szerbiában és Horvátországban egyetlen állami vasúttársaság működik. A piacnyitás ellenére Ausztriában, Szlovákiában és Romániában domináns piaci pozíciókkal rendelkezik az állami vasúttársaság, a magántársaságok piaci részesedése szerény. Szlovéniában nincsenek magánvasutak, csak az állami vasúttársaság működik. Ez nyilván nem csekély mértékben magyarázható az ország kis területével. A közúti **áru fuvarozást** mindegyik vizsgált országban diverzifikált és nagymértékben dekoncentrált vállalati szerkezet jellemzi, nagyszámú, egyenként viszonylag csekély piaci részesedésű céggel. A kizárólag szállítmányozással és logisztikai szolgáltatás nyújtásával foglalkozó vállalatok számáról nincsenek nemzetközi összehasonlítást lehetővé tevő adatok. A rendelkezésre álló sporadikus információkból az a következtetés adódik, hogy ez a két piaci szegmens is dekoncentrált, nagyszámú, egyenként viszonylag csekély, áralakító erővel nem rendelkező piaci részesedésű vállalattal. Logisztikai központokat jelentős részben ingatlanfejlesztő vállalatok építenek.

A 2004. évi **bővítés után** elsősorban az EU-hoz csatlakozott országokban dinamikusabban, a belföldinél is gyorsabban bővült a nemzetközi áruforgalom. Ebben a vonatkozásban a magyarországi trendek összhangban voltak a nemzetközivel. Az EU-bővítés hatása valamivel visszafogottabban érvényesült 2007-ben (Románia és Bulgária csatlakozásával), illetve a nem EU-országokban. A nemzetközi forgalom aránya jobban nőtt a vasúti áruszállításban, mint a közútiban. A reálszférára átgyűrűző **globális pénzügyi és gazdasági válság** hatására a szállított áruk mennyisége mindegyik vizsgált országban visszaesett. A visszaesés jellemzően erőteljesebb volt a vasúti, mint a közúti áruszállításban.

Ami a **vertikális integrációt** illeti, az áttekintett vállalatok vizsgálatából az a következtetés vonható le, hogy az áruszállítási piac megnyitása nyomán a vasúti áruszállításon belüli, illetve a közúti áruszállítás által támasztott (közlekedési módok közötti) verseny erősödése **a domináns piaci pozícióval rendelkező állami vasúttársaságokat** tevékenységük diverzifikálására ösztönözte, egyes esetekben (Ausztria) beléértve a külföldi terjeszkedést is. Ezt a trendet tovább erősítette a globális pénzügyi és gazdasági válság.

A diverzifikáció a gyakorlatban azt jelentette, hogy az állami vasúttársaságok – a verseny erősségétől függően, országonként eltérő mértékben – **fő tevékenységüket kiterjesztették szállítmányozási és logisztikai szolgáltatások nyújtására**. Az elsődleges közvetlen szempont ebben nyilvánvalóan az lehetett, hogy a tevékenység diverzifikációja révén a fő tevékenység (core business) adottságaira támaszkodva egyrészt növeljék az általuk előállított **hozzáadott értéket**, másrészt **szinergikus hatásokat** realizáljanak. Ez a legerőteljesebben az osztrák Rail Cargo Austria esetében mutatható ki, amely ebbéli törekvéseiben nagymértékben támaszkodik nagyszámú bel- és külföldi leányvállalatára. Arról nincs információnk, hogy a vizsgált vasúttársaságok szállítmányozási vagy logisztikai szolgáltatásokat nyújtó vállalatokban szereztek volna tulajdonosi részesedést, legfeljebb maguk építettek logisztikai központokat. Más vasúttársaságok esetében a leányvállalatok hiányát más vasúttársaságokkal és egyéb vállalatokkal kötött **megállapodások, esetenként formális vagy informális stratégiai szövetségek** helyettesítették. Nincs

tudomásunk arról, hogy a nagy állami vasúttársaságok tevékenységüket a közúti áruszállításra is kiterjesztették volna. (A kombinált áru fuvarozást nem tekintjük annak, míg e tevékenység szervezése a szállítmányozáshoz tartozik.)

Bár nemzetközi összehasonlítást lehetővé tevő statisztikai adatok hiányában ez nem bizonyítható, nagy a valószínűsége annak, hogy a szállítmányozási és a logisztikai piac fragmentáltsága és dekoncentrálttsága, illetve a szóban forgó társaságok által nyújtott szolgáltatások viszonylag szerény nagyságrendje miatt **a nagy vasúttársaságok által végrehajtott vertikális integrációnak eddig nem volt érdemleges versenykorlátozó hatása.**

Mivel a **közúti áruszállításban** nagyszámú, egyenként viszonylag kis vállalat működik, a piacra való belépés korlátai kisebbek, ezáltal a vállalati szerkezet jóval diverzifikáltabb, mint a vasúti teherszállításban, ezért összességében **a vertikális integrációra irányuló gazdasági kényszer is gyengébb**, mint a vasúti teherszállításban, ennek ellenére jelen lévő jellemző trend, de szerényebb méretekben. A közúti áruszállításban a vertikális integrációhoz bizonyos **kritikus vállalati méretek** is szükség van, ez alatt nincs értelme a fő tevékenység diverzifikálásának. A vizsgált országok közúti áruszállításában a vertikális integrációt egyrészt **a betelepült külföldi nagyvállalatok képviselik.** A vertikálisan integrált osztrák Gebrüder Weiss vállalatnak például Szlovéniában, Horvátországban, Szerbiában, Romániában és Szlovákiában is van érdekeltsége, azaz Ukrajna kivételével a Magyarországgal szomszédos összes országban. Emellett más hasonló külföldi vállalatok is működnek a vizsgált országokban (például az LTE Logistic und Transort GmbH osztrák cég leányvállalatai stb.).

Másrészt a **helyi nagyvállalatok** is törekednek tevékenységük diverzifikálására, ezáltal a vertikális integrációra. A jelek szerint ez a kis belső piaccal rendelkező **Szlovéniára** a legjellemzőbb, ahol a verseny hagyományosan meglehetősen korlátozott volt a belső piacon, és ahol egyébként is jelen van a szocializmusban monopolhelyzetet élvezett, később privatizált fuvarozási és szállítmányozási nagyvállalat (Schenker). Mellette, és az optimális üzemméret elérő néhány nagyvállalat mellett kevés számú kisebb cégnek marad hely. A többi szomszédos országban a vállalatszerkezet, a vállalati méretek stb. miatt Nagyszámú jel szerint a helyi nagyvállalatok számára van még **tartalék** a fő profilban, azaz **a közúti fuvarozásban való terjeszkedésre** (a globális válság miatt olcsón felvásárolhattak pénzügyi nehézségekkel küszködő kisebb cégeket), illetve a vállalati megállapodásokra, e fázis befejeződése után lehet nagyobb mértékű vertikális integrációval számolni.

Végül a tapasztalatok alapján a vertikális integráció a tőkeigényes ágazatból (vasúti vagy közúti áruszállítás) indul ki, **arra nem találtunk példát, hogy tisztán szállítmányozási vagy logisztikai cég lépett volna be a vasúti vagy közúti áru fuvarozási piacra.** Az esetek egy részében a logisztikai központokat, parkokat is ingatlanfejlesztők hozták létre, nem maguk a szolgáltatásnyújtók, mert az ilyen projektek beruházásigénye meghaladja teherbíró képességüket.

Feltételezhető, hogy **a vasúti és közúti áruszállításban hosszabb távon is erősödik a vertikális integráció**, részben az érintett gazdasági szereplők szerves fejlődésének (az alaptevékenység szállítmányozásra és logisztikára való

kiterjesztése), részben vállalatátvételek révén. Ennek a versenykorlátozó hatása valószínűleg kisebb lesz, mint sok stratégiai szövetségé.

GKI Gazdaságkutató Zrt.

VIII. MELLÉKLET

VIII.1. MÉLYINTERJÚ VÁZLATA

„A magyarországi szállítási, szállítmányozási és logisztikai piac elemzése, valamint a versenyhelyzet és versenyképesség feltérképezése a szállítási szektorban és annak alágazataiban, különös tekintettel a vertikálisan integrált vállalatcsoportokra, nemzetközi kitekintéssel” c. kutatáshoz

Mélyinterjú vázlat

Alapadatok:

Cégnév:

Létszám:

Árbevétel 2007: M Ft, ebből nemzetközi szolgáltatásból származó:%

2008: M Ft, ebből nemzetközi szolgáltatásból származó:%

2009: M Ft, ebből nemzetközi szolgáltatásból származó:%

2009-ben az árbevétel aránya:

Fuvarozás:% Szállítmányozás*:% Logisztika*:.....%

* tisztán szállítmányozásból/logisztikából származó saját bevétel

Az Önök cégének hány nagy vevője van és ezek összesen hány százalékát teszik ki a bevételeiknek:

..... db%

Amennyiben releváns:

Járműparkja:

Raktárterülete:

- 1) Milyen főbb szolgáltatásokat végez jelenleg?
- 2) Melyiket tekinti a fő tevékenységének ezek közül?
- 3) Az utóbbi három évben változott-e az Önök cége által nyújtott szolgáltatások köre? És miért?
- 4) Ezek a változások beváltották a hozzájuk fűzött reményeket?
- 5) Az Önök cége hány stratégiai együttműködési megállapodást kötött más szolgáltató céggel az utóbbi három évben, illetve van-e ilyen folyamatban? Milyen területeken és milyen céllal? Beváltották a hozzájuk fűződő reményeket?
- 6) Az Önök cége felvásárolt-e más céget, vagy összeolvadt-e más céggel az utóbbi három évben, illetve van-e ilyen folyamatban? Milyen területeken és milyen céllal? Beváltotta a hozzá fűződő reményeket?
- 7) Az ügyfelek részéről érkezett-e igény integrált szolgáltatásra? Ha igen, milyen területekre terjedtek ki (sorrendbe állítva a következőket: fuvarozás, szállítmányozás, logisztika)?
- 8) Az Ön vállalata nyújt-e integrált szolgáltatást?

- 9) Mikor és milyen területen kezdett el az Önök cége integrált szolgáltatást nyújtani?
- 10) Jelenleg milyen területekre terjed ki?
- 11) Az Ön vállalatát mennyire érinti kedvezően, vagy hátrányosan, hogy integrált szolgáltatást nyújt?
- 12) És versenytársait mennyire érinti kedvezően vagy hátrányosan, hogy Önök integrált szolgáltatást nyújtanak?
- 13) Az Ön vállalatát mennyire tartja versenyképesnek a piacon? Miért?
- 14) Ön szerint mitől lehetnének még versenyképesebbek?
- 15) Általánosságban milyen szempontok lehetnek, amiért egy fuvarozó nem vállal el szállítmányozói feladatokat is?
- 16) Milyen feltételek teljesülése mellett lesz jellemzően egy szállítványozó cégből logisztikai vállalat?
- 17) Ön szerint miben különböztethető meg a speditőr és a logisztikai vállalat? (Ha már néhány logisztikai funkciót elvállal egy fuvarozó vagy szállítványozó, akkor már logisztikai vállalatnak tekinthető?)
- 18) Igaz-e, hogy jellemzően inkább fuvarozó cég vesz szállítványozó céget, mint fordítva? Miért?
- 19) Milyen típusú vállalatok között vannak felvásárlások, fúziók (pl. szállítványozó-szállítványozó, termelő vállalat-fuvarozó stb.)? Mik a legfontosabb vállalatfejlődési és szolgáltatási tendenciák?
- 20) Lehet egy jellemző vállalatfejlődési útvonalat felrajzolni, úgy mint fuvarozóból szállítványozó, majd abból logisztikai szolgáltató lesz?
- 21) A szállítási ágazatban Ön szerint a cégek hány százaléka végez integrált szolgáltatást? (cégek száma, illetve külön árbevétel szerint)
- i. Fuvarozás-szállítványozás ...%
 - ii. Fuvarozás-logisztika ...%
 - iii. Szállítványozás-logisztika ...%
 - iv. Fuvarozás-szállítványozás-logisztika ...%
- 22) Ön szerint ez miért lehet előnyös egy vállalatnak?
- 23) És miért lehet előnyös az ügyfeleknek?
- 24) Ön mit tapasztalt, a több szolgáltatási területre (fuvarozás-szállítványozás-logisztika területekre) koncentráló szállítási cégek jellemzően sikeresebbek? Miért?
- 25) Mit gondol a szállítási piacon lévő jelenlegi versenyről?

VIII.2. TELEFONOS INTERJÚ VÁZLAT

/ahol releváns, több válasz is megjelölhető/

0. Alapadatok

Cég neve:

Címe:

Megye:

Telefon:

E-mail:

a) Létszám:

1: 1-9 fő

2: 10-49 fő

3: 50-249 fő

4: 250 fő felett

b) Nettó árbevétel 2009-ben:

c) Ebből nemzetközi szolgáltatásból származó:

1. Milyen szolgáltatásokat végez jelenleg?

Áruszállítás

Szállítmányozás

Logisztika

2. Ha többet is megjelölt:

a) Melyiket tekinti a fő tevékenységének ezek közül?

Áruszállítás

Szállítmányozás

Logisztika

b) Az Ön vállalatát összességében kedvezően, vagy hátrányosan érinti, hogy több területre koncentráló, integrált szolgáltatást nyújt? (1: nagyon kedvezőtlenül érinti, 5: nagyon kedvezően érinti)

c) Az Ön versenytársait összességében kedvezően, vagy hátrányosan érinti, hogy Önök integrált/komplex szolgáltatást nyújtanak? (1: nagyon kedvezőtlenül érinti, 5: nagyon kedvezően érinti)

d) Az integrált szolgáltatás miért lehet előnyös az ügyfeleknek?

(ahol 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző)

Belső tevékenység kiszervezése

Szolgáltatói díjak csökkenése

Jobb minőségű szolgáltatás

Egyszerűbb adminisztráció

Egyszerűbb kapcsolattartás

Tisztább felelősségi viszonyok

Kiszámíthatóság

Rugalmasság

3. Mennyire ért Ön egyet azzal, hogy amennyiben a fuvarozás-szállítmányozás-logisztika területek közül többre is koncentrálnak egy cég, akkor annak hatása:

(1-5-ig, ahol 1: egyáltalán nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyet ért)

- Piacszerzés
- Költségcsökkentés
- Bevételnövelés
- Egyszerűbb adminisztráció
- Egyszerűbb kapcsolattartás az ügyféllel
- Tisztább felelősségi viszonyok
- Kiszolgáltatottság csökkentése
- Ügyfelek igényeinek való jobb megfelelés
- Vállalatstratégiai szempontok teljesülése
- Tulajdonosi elvárásoknak való megfelelés

4. Ön mit tapasztalt, a több szolgáltatási területre koncentrálnak szállítási cégek jellemzően sikeresebbek? (1-5, 1: soha, 5: mindig)

5. Az utóbbi egy-két évben változott-e az Önök cége által nyújtott szolgáltatások köre?

(1-5-ig, 1: nagyon csökkent 3: nem változott 5: nagyon nőtt)

6. Ha a válasz nem 3-as, akkor miért?

- Költségcsökkentés
(ha igen: hány %-ot csökkent)
- Bevételnövelés
(ha igen: hány %-ot nőtt)
- Egyszerűbb adminisztráció
- Kiszolgáltatottság csökkenése
- Ügyfelek igényei miatt
- Ügyfélkapcsolatok erősítése miatt

7. Ezek a változások beváltották a hozzájuk fűzött reményeket?

(1: egyáltalán nem, 5: teljes mértékben)

8. Jellemzően kik az ügyfelei az árbevétel nagysága szerint?

a) tulajdoni forma szerint (összesen 100%)

Hazai cégek ...%

Magyarországi multinacionális cégek ...%

Külföldi székhelyű cégek ...%

9. Az Önök cége hány egy éves időtartamot meghaladó megállapodást kötött más fuvarozó, szállítmányozó vagy logisztikai céggel az utóbbi három évben?

Fuvarozás: db

Szállítmányozás:db

Logisztika: db

10. Ha volt ilyen, kérjük értékelje, hogy mik voltak a legfontosabb érvek a stratégiai megállapodás mellett?

(1-5-ig, ahol 1: egyáltalán nem fontos, 5: teljes mértékben fontos)

- Piacszerzés

Költségcsökkentés
Bevételnövelés
Egyszerűbb adminisztráció
Kiszolgáltatottság csökkentése
Ügyfelek igényei
Stabil gazdasági háttér erősítése
Tulajdonosi szempontok

11. Az Önök cége felvásárolt-e más szolgáltató vállalatot az utóbbi három évben, illetve van-e ilyen folyamatban?

Fuvarozás: db

Szállítmányozás:db

Logisztika: db

12. Ha igen, kérjük értékelje, hogy mik voltak a legfontosabb érvek emellett?

(1-5-ig, ahol 1: egyáltalán nem fontos, 5: teljes mértékben fontos)

Piacszerzés
Költségcsökkentés
Bevételnövelés
Egyszerűbb adminisztráció
Kiszolgáltatottság csökkentése
Ügyfelek igényei
Stabil gazdasági háttér erősítése
Tulajdonosi szempontok

13. Az Önök cége összeolvadt-e más céggel az utóbbi három évben, illetve van-e ilyen folyamatban?

Fuvarozás: db

Szállítmányozás:db

Logisztika: db

14. Ha igen, kérjük értékelje, hogy mik voltak a legfontosabb érvek emellett?

(1-5-ig, ahol 1: egyáltalán nem fontos, 5: teljes mértékben fontos)

Piacszerzés
Költségcsökkentés
Bevételnövelés
Egyszerűbb adminisztráció
Kiszolgáltatottság csökkentése
Ügyfelek igényei
Stabil gazdasági háttér erősítése
Tulajdonosi szempontok

15. Az Önök cégében tulajdonos lett-e más szolgáltató cég az utóbbi három évben, illetve van-e ilyen folyamatban?

Fuvarozás: db

Szállítmányozás:db

Logisztika: db

16. Ha igen, kérjük értékelje, hogy mik voltak a legfontosabb érvek emellett?

(1-5-ig, ahol 1: egyáltalán nem fontos, 5: teljes mértékben fontos)

- Piacszerzés
- Költségcsökkentés
- Bevételnövelés
- Egyszerűbb adminisztráció
- Kiszolgáltatottság csökkentése
- Ügyfelek igényei
- Stabil gazdasági háttér erősítése
- Tulajdonosi szempontok

17. Mennyire gyakoriak az alábbi szolgáltatások együttes végzése a magyar piacon?

(1-5-ig, 1: egyáltalán nem, 5: mindig)

- Fuvarozás-szállítmányozás
- Fuvarozás-logisztika
- Szállítmányozás-logisztika
- Fuvarozás-szállítmányozás-logisztika

18. Az Ön vállalatát mennyire tartja versenyképesnek a piacon?

(1-5-ig, 1: egyáltalán nem, 5: teljes mértékben)

19. Mit gondol a fuvarozói-szállítmányozói-logisztikai piacon lévő jelenlegi verseny kapcsán az alábbi állításokról?

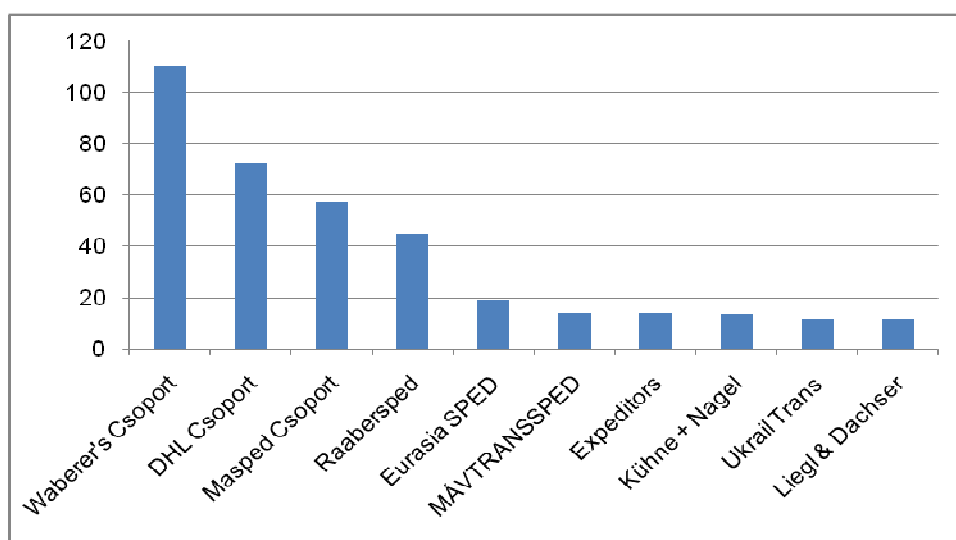
(1-5-ig, 1: egyáltalán nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyetért)

- A kisebb cégek nem tudnak megélni ilyen költségek mellett
- A nagy cégek versenyképesebbek, mint a kicsik
- A nagy cégek felvásárolják a kicsiket
- A kicsik nem tudnak új ügyfeleket szerezni
- A nagyok nem tudják fedezni nagy fix költségeiket
- A globális szállítási szolgáltatók lenyomják a magyar cégeket
- A komplex szolgáltatásokat nyújtók lesznek a nyertesek
- Az egy-egy speciális területre koncentráló cégek lesznek a nyertesek
- A fuvarozó cégek nem versenyeznek a szállítmányozókkal, vagy a logisztikai cégekkel
- A szállítmányozó cégeknek a logisztikai cégek is a versenytársaik
- A nagy cégek fuvarozást, szállítmányozást és logisztikát is vállalnak
- Az üzleti kapcsolatok döntik el a versenyt
- A vállalati tőke dönti el a versenyt
- Aki alacsonyabb áron szolgáltat, az nyer
- Aki megbízhatóan dolgozik, az nyer
- Aki folyamatosan magas minőségű szolgáltatást nyújt, az nyer
- A vevők nem fogadják el az áremelést
- A vevők számára a rugalmasság az egyik legfontosabb szempont

VIII.3. A LEGNAGYOBB HAZAI SZÁLLÍTMÁNYOZÓK ÉS LOGISZTIKAI SZOLGÁLTATÓK

A mérlegadatokat alapján a hazai tíz legnagyobb szállítványozó összesen 368,5 milliárd forgalmat bonyolított le 2008-ban. Közülük is kiemelkedik az első négy – a Waberer's Csoport, a DHL Csoport, a Masped Csoport és a Raabersped –, akiknek együttesen 285 milliárd forint árbevételük volt. A lista 6-10. helyén szereplő cégek nagyságrendileg ugyanakkora forgalmat – 11,5 és 14 milliárd forint közötti értékben – bonyolítottak le.

A tíz legnagyobb hazai szállítványozó cég (2008-os adatok, milliárd Ft-ban)



Mivel a logisztikai szolgáltatások nem egységes TEÁOR kód szerint vannak nyilvántartva, azaz több tevékenységen belül is „szétszórva” jelennek meg (pl. raktározás, vámügynökségi tevékenység stb.), ezért a logisztikai szolgáltatók egységes beazonosítása statisztikai és mérlegadatokat alapján nem lehetséges. Mivel azonban a legnagyobb szolgáltatók a szállítványozási tevékenység mellett jellemzően logisztikai tevékenységet is folytatnak, így az alábbi ismertetésben több nagyobb logisztikai szolgáltató is szerepel.

VIII.3.1. WABERER'S Csoport

A Waberer's csoport nem csupán több céggel rendelkezik, de több logisztikai-szállítványozási érdekeltsége is van. 2006-ban a csoport szintű árbevétel meghaladta a 75 milliárd forintot, ami 2007-ben további mintegy 20%-kal növekedett (közel 90 milliárd forintra).

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2007/2006 (%)
Befektetett eszközök	46 746	65 635	46 083	70
Tárgyi eszközök	43 421	57 106	42 968	75
Saját tőke	25 264	31 665	10 641	34
Jegyzett tőke	1 144	1 144	1 144	100
Kötelezettségek	38 569	56 644	62 372	110

2008-ban csoportszinten **110 milliárd forintos árbevétel mellett 1-1,5 milliárd forintos eredményt** ért el a Waberer's-csoport, bár utóbbi a tervezettnek csupán a fele lett.⁵⁰

2007-ben a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 40,7 milliárd forint (a teljes árbevétel 45,3%-a)** volt a Waberers Csoportnál, mely 13%-kal több, mint a korábbi évben. Az **export értékesítés nettó árbevétele 49 milliárd forint (a teljes árbevétel 54,7%-a)** volt 2007-ben, ami 23%-os növekedést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye 12%-kal csökkent**, 3,1 milliárd forint volt 2006-ban. Az adózott eredmény jelentősen, 72%-kal csökkent 2006-hoz képest, így 2007-ben alig haladta meg a 850 millió forintot.

Az alábbiakban a Waberer's Holdingot és a Waberer's International-t mutatjuk be röviden.

WABERER'S HOLDING VAGYONKEZELŐ Zrt.

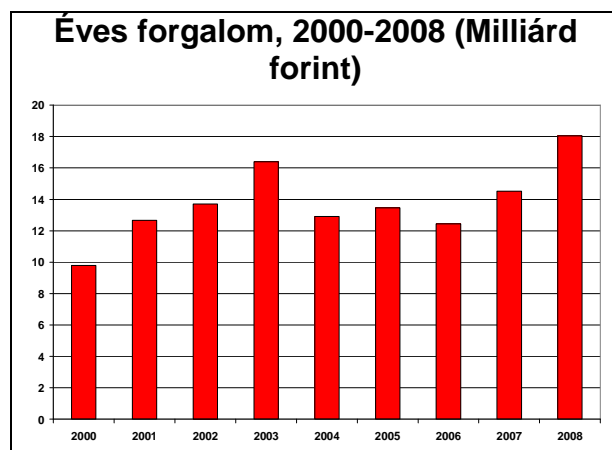
A Waberers Holding Vagyonkezelő Zrt.-t 1990. február 23-án hozták létre. A cég részvényesei közt szerepel: TRANSPORT & LOGISTIC INVESTMENT S. A. R. L és Wáberer György. A vállalat a következő országokba exportál: **Ausztria, Belgium, Bulgária, Franciaország, Hollandia, Németország, Olaszország, Törökország**. A cég a következő országokból importál: Ausztria, Belgium, Bulgária, Franciaország, Hollandia, Írország, Nagy-Britannia, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svájc, Törökország. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	18 017	22 754	9 923	9 806	99
Tárgyi eszközök	4 253	4 124	690	437	63
Saját tőke	17 209	19 875	4 057	2 287	56
Jegyzett tőke	1 144	1 144	1 144	1 144	100
Kötelezettségek	9 267	14 702	19 065	18 075	95

2008-ban a vállalatnál a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 8,7 milliárd forint (a teljes árbevétel 48,1%-a)** volt, mely 3%-kal kevesebb, mint a korábbi évben. Az **export értékesítés nettó árbevétele 9,4 milliárd forint (a teljes árbevétel 51,9%-a)** volt 2008-ban, ami 70%-os növekedést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye 82%-kal csökkent**, ami a negatív előjel miatt **javulásként értelmezhető**; összege -75,6 millió forintot tett ki 2008-ban. Az adózott eredmény jelentősen romlott 2007-hez képest, az akkor még 114,8 millió forintos eredmény 2008-ra megközelítette a -1,8 milliárd forintot.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,65	0,65	0,42	0,44	105
Saját tőke / Összes forrás	0,63	0,56	0,17	0,10	60
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,11	0,19	0,01	-0,10	-1239

⁵⁰ <http://www.a100leggazdagabb.hu/default.asp?cCenter=person&group=100&nID=97>



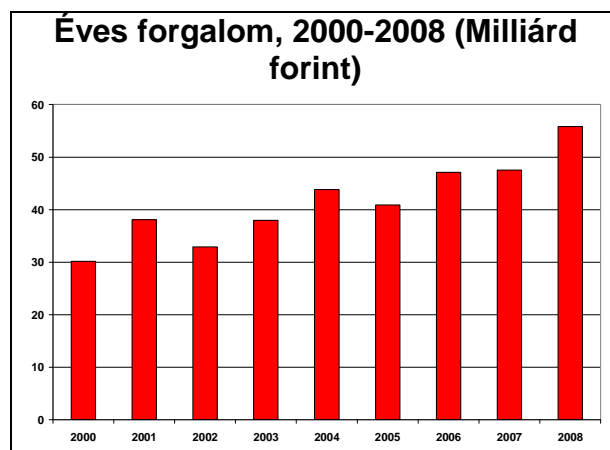
WABERER'S INTERNATIONAL Szállítmányozó és Fuvarozó Zrt.

A Waberers International Szállítványozó és Fuvarozó Zrt.-t 1992. július 1-jén hozták létre. Korábban, 1990. január 15-től korlátolt felelősségű társaságként működött. A vállalat 1945. december 22-e óta létezik. A cég egyetlen részvényese a WABERERS HOLDING VAGYONKEZELŐ Zrt. A Waberers International exportszállítványozást bonyolít le a következő országokkal: **Ausztria, Belgium, Franciaország, Hollandia, Lengyelország, Luxemburg, Nagy-Britannia, Németország, Olaszország, Románia, Spanyolország, Szlovák Köztársaság**. Néhány fontosabb mérleg adata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	19 776	26 382	28 670	34 132	119
Tárgyi eszközök	18 943	25 609	27 893	34 031	122
Saját tőke	10 827	11 011	12 041	8 696	72
Jegyzett tőke	7 830	7 830	7 830	7 830	100
Kötelezettségek	20 131	29 717	33 485	42 598	127

2008-ban a Waberers International-nél a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 28,2 milliárd forint (a teljes árbevétel 50,5%-a)** volt, mely 23%-kal több, mint a korábbi évben. Az **export értékesítés nettó árbevétele 27,6 milliárd forint (a teljes árbevétel 49,5%-a)** volt 2008-ban, ami 12%-os növekedést jelentett. Ennek ellenére **az üzleti tevékenység eredménye 98%-kal csökkent**, így alig haladta meg a 34 millió forintot 2008-ban. Az **adózott eredmény** tekintetében is jelentős változás mutatkozik: a 2007-ben még közel 900 millió forintot kitevő összeg **negatívba fordult**, és megközelítőleg -1,9 milliárd forintot tett ki 2008-ban.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,59	0,62	0,61	0,65	106
Saját tőke / Összes forrás	0,32	0,26	0,26	0,17	65
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,03	0,05	0,02	-0,03	-179



A Waberer's Csoport még 2006-ban megvette a Multicont Zrt. konténerekkel foglalkozó cég 50%-át, 2008-ban pedig a fennmaradó tulajdonrészt is megvette a Raaberlog-tól. Ezzel a **Waberer's 49,5%-os tulajdonos lett a Csepeli Szabadkikötőben** (50,5% az Erdért Zrt.-é). A kikötő infrastruktúrájának fejlesztése és a Ro-Ro terminál korszerűsítése 2008 őszén fejeződött be, és a tervek szerint 2011-ig két és félszeresére nő a létesítmény raktárkapacitása. Az összességében tízmilliárdos nagyságrendű, uniós pénzből és magántőkéből finanszírozott fejlesztéseknek köszönhetően új bérlők jelentek meg a kikötőben.⁵¹ A Waberer's csoportnak nem titkolt célja versenytársat állítani a Budapesti Intermodális Logisztika Központnak (BILK-nek), kihasználva, hogy a közúti és vasúti fuvarozás mellett a vízi is rendelkezésre áll.⁵²

A Waberer's Csoport 2008 decemberében adta át **román központi telephelyét**, melyet Csíkszeredában építettek fel. Bár az átadás idején a környéken nem volt autópálya, és az ipar fejlettsége is elmaradt a kívánatostól, a beruházás mellett meggyőző érv volt, hogy a város Románia közepén helyezkedik el, így az ország minden gazdaságilag fontos pontjához hamarabb el lehet jutni. A logisztikai központ 520 kamionnal van állandó kapcsolatban, melyből 420 Csíkszeredában van bejegyezve. A tervek szerint 2010 végére már ezer autóval rendelkezik majd a logisztikai cég. A telephelyet egy háromhektáros területen alakították ki, oktatóközpont, karbantartó műhely, töltőállomás, szerviz, valamint autómosó épült, ugyanakkor itt végzik a kamionok műszaki vizsgálatát is. A cég törekvése, hogy ne csupán a Waberer's autóinak, hanem más szállítócégek kamionjainak éves műszaki vizsgája is helyben lebonyolítható legyen. **A fejlesztésre mintegy 5 milliárd forintot fordítottak.**⁵³

A vállalat **növekedési terveit jelentősen átírta a válság**: 2008 első felében a magas üzemanyagárak és az erős forint, míg az év második felétől az elhúzódó recesszió sújtotta nemcsak a Waberer's Csoportot, de az egész szállítmányozási ipart. Ezzel egyrészt **elmaradt a Budapesti Értéktőzsdére (BÉT) való tervezett**

⁵¹ http://www.mfor.hu/cikkek/Ujjaszuletik_hazank_legnagyobb_folyami_kikotoje.html

⁵² Figyelő, 2008. június 26.

⁵³ Átadta a Waberer's a székelyföldi központját (2008);

<http://www.kamionhirek.hu/20081217/atadta-waberers-szekelyfoldi-kozpontjat>

belépés, másrészt a vállalat **eszközparkjának bővítését, illetve cseréjét is részben elhalasztották** (az eddigi négy helyett öt évenként vesznek új kamionokat)⁵⁴. A Volvóval született megállapodás szerint azonban a svéd gyártó 2011-ig 1500 kamiont szállít a Waberer's-nek.⁵⁵ A vállalat komplex abroncs-gazdálkodási feladatait pedig a Michelin Hungária Kft. látja el.⁵⁶

A MÁV Általános Biztosító Egyesület (MÁV ÁBE) legnagyobb ügyfeleként számon tartott Waberer's Csoportot megviselte a biztosítótársaság 2008 augusztusában történt bedőlése (becslések szerint a vállalatnak 100-140 millió forintos kára keletkezett)⁵⁷, ezért is került középpontba egy saját biztosítótársaság létrehozása. A 2008 őszén alapított **Wabard Biztosító Zrt.** alaptevékenységeként **gépjármű-felelősségbiztosítással foglalkozik**, ám a PSZÁF Felügyeleti Tanácsa 2009. szeptember 25-i hatállyal a határozat visszavonásáig felfüggesztette a társaság termékértékesítési jogát. Így **átmenetileg nem köthetnek új szerződéseket a gépjármű-biztosítás területén** (CASCO, kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás, belföldi és nemzetközi áru fuvarozói felelősségbiztosítás). A már megkötött szerződések teljesítések azonban nem befolyásolja a felügyelet döntése.⁵⁸

VIII.3.2. DHL Csoport

A DHL csoport több üzletággal képviselteti magát Magyarországon, melyek az alábbiak:

- DHL Express Magyarország Szállítmányozó és Szolgáltató Kft.
- DHL Exel Supply Chain Magyarország Kft.
- DHL Freight Magyarország Szállítmányozó és Logisztikai Kft.
- DHL Globál Szállítmányozási Kft.

Ezekon kívül a DHL Logisztika Magyarország Szállítmányozó és Logisztikai Kft. működik hazánkban, mely az utóbbi három vállalat tevékenységét fogja össze.

A tagvállalatok együttes árbevétele 2008-ban meghaladta a **72 milliárd forintot**. A DHL Express elsősorban a gyors nemzetközi csomagküldésre szakosodott, képviselőik a világ minden pontján megtalálhatók. A DHL Logisztika három, önálló márkanévvel elátott tevékenységi területet fog össze: a szerződéses logisztikai szolgáltatást nyújtó DHL Exel Supply Chain-t (korábbi Exel Hungária Kft. és DHL Solutions összeolvadásából), a légi és tengeri szállítványozással foglalkozó DHL Global Forwarding-ot (korábbi Exel Szállítványozási Kft. és Danzas Air and Ocean összeolvadásából), illetve az európai és Európán túli közúti fuvarozást végző DHL Freight-et.⁵⁹

⁵⁴ A 100 leggazdagabb (2009): Wáberer György

<http://www.a100leggazdagabb.hu/default.asp?cCenter=person&group=100&nID=97>

⁵⁵ 1500 kamiont szállít a Volvo a Waberer's-nek

http://www.mfor.hu/cikkek/1500_kamiont_szallit_a_Volvo_a_Waberernek.html

⁵⁶ LogSped (2009) http://www.logsped.hu/waberers_michelin_egyuttmukodesi_szerzodes.htm

⁵⁷ Népszabadság Online (2008) <http://www.nol.hu/archivum/archiv-503854>

⁵⁸ <http://www.wabard.hu/>

⁵⁹ <http://www.dhl.hu/publish/hu/hu/press/release/2006/structure.high.html>

A következőkben a szállítmányozással foglalkozó DHL-üzletágakat részletesebben is bemutatjuk.

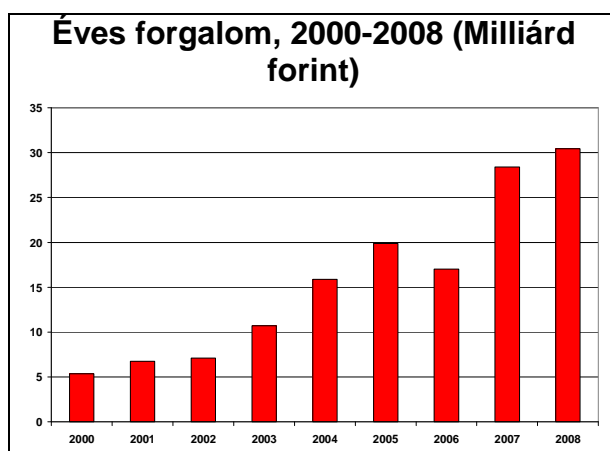
DHL Logisztika Magyarország Szállítványozó és Logisztikai Kft.

A DHL Logisztika Magyarország Szállítványozó és Logisztikai Kft.-t 1993. augusztus 27-én hozták létre. A cég tulajdonosai közt szerepel a Deutsche Post Beteiligungen Holding GmbH. és a Deutsche Post International B. V. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	461	208	52	27	51
Tárgyi eszközök	415	194	50	25	51
Saját tőke	530	1 459	3 401	3 267	96
Jegyzett tőke	93	90	90	90	100
Kötelezettségek	2 957	1 430	13 608	4 574	34

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 22,6 milliárd forint (a teljes árbevétel 74,1%-a)** volt a DHL Logisztika Magyarországnál, mely 35%-kal több, mint a korábbi évben. Az **export értékesítés nettó árbevétele 7,9 milliárd forint (a teljes árbevétel 25,9%-a)** volt 2008-ban, ami 32%-os csökkenést jelentett. Az **üzleti tevékenység eredménye 56%-kal csökkent**, így 1,4 milliárd forintot tett ki 2008-ban. Az adózott eredmény szintén jelentősen, 35%-kal csökkent 2007-hez képest, így közel 1,3 milliárd forint lett.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,09	0,05	0,002	0,003	124
Saját tőke / Összes forrás	0,11	0,34	0,15	0,34	233
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,01	0,05	0,07	0,04	60



A **DHL Logisztika** 2008. évi árbevétele már meghaladta a 30 milliárd forintot, ezzel továbbra is a **cégcsoport legnagyobb vállalata**.

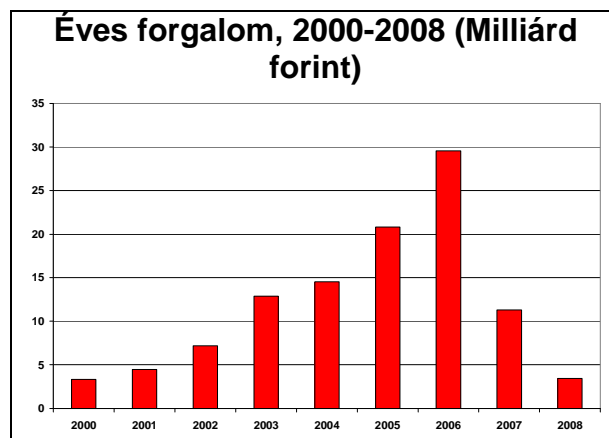
DHL Globál Szállítványozási Kft.

A DHL Globál Szállítványozási Kft.-t 1990. szeptember 3-án hozták létre. A vállalat tulajdonosa a Deutsche Post Beteteiligungen Holding GmbH. A cég kiemelt partnere a Nokia, szállítója pedig a Lufthansa. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	175	160	139	58	41
Tárgyi eszközök	162	151	133	56	42
Saját tőke	2 271	2 801	2 875	543	19
Jegyzett tőke	10	10	10	10	100
Kötelezettségek	2 286	5 328	2 057	508	25

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 1,2 milliárd forint (a teljes árbevétel 34,1%-a)** volt a DHL Globál-nál, mely 85%-os visszaesést jelent 2007-hez képest. Az **export értékesítés nettó árbevétele 37%-kal, 2,3 milliárd forintra csökkent.** Ennek megfelelően **az üzleti tevékenység eredménye hatalmas mértékben csökkent,** és negatívba fordult át, így 2008-ban -1,7 milliárd forintot tett ki. Az adózott eredmény még nagyobb mértékben csökkent 2007 és 2008 között, értéke így -1,8 milliárd forint lett.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,03	0,02	0,02	0,04	164
Saját tőke / Összes forrás	0,43	0,31	0,47	0,35	74
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,04	0,02	0,01	-0,53	-8102



DHL Freight Magyarország Szállítványozó és Logisztikai Kft.

A DHL Freight Magyarország Szállítványozó és Logisztikai Kft. a magyarországi csoport legkésőbb alapított tagja, 2008. június 20-án hozták létre. A vállalat tulajdonosa a Deutsche Post Beteteiligungen Holding GmbH. A vállalat export- és importkapcsolatot bonyolít a következő országokkal: **Ausztria, Franciaország, Nagy-Britannia, Németország és Olaszország.** Spanyolországba csak exportál a

vállalat. A cég referenciái között szerepel a Samsung, a Sealed Air és a Nokia. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2008
Befektetett eszközök	102
Tárgyi eszközök	74
Saját tőke	-0,7
Jegyzett tőke	3
Kötelezettségek	771

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 1,65 milliárd forint (a teljes árbevétel 51%-a)** volt a DHL Freight-nél. Az **export értékesítés nettó árbevétele közel ugyanekkora, 1,59 milliárd forint volt.** Az **üzleti tevékenység eredménye** megközelítőleg -7,5 millió forintot tett ki, az adózott eredmény pedig -48 millió forint lett.

Pénzügyi mutatók	2008
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,0887
Saját tőke / Összes forrás	-0,0006
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	-0,0147

A DHL Freight éves forgalma 2008-ban 3,24 milliárd forint volt, ami 2009-ben 6,15 milliárd forintra emelkedett.

A Deutsche Post leányvállalata, a DHL jelenleg 225 országban működik, árbevétele 2008-ban a logisztikai piacon elérte a 27,89 milliárd eurót, a csomag (CEP) piacon a 13,6 milliárdot, árbevételének levélszolgáltatásokhoz köthető része 14,4 milliárdot tett ki.⁶⁰

A DHL 2009 júliusában két bérleti megállapodást írt alá a **ProLogis**-szal Lengyelországban összesen 10.800 négyzetméter ipari területről. A tranzakció keretében a DHL 6.300 négyzetmétert bérel a ProLogis Park Wrocław III területén, amely hét kilométerre délkeletre található Wrocław központjától, és amely az egyetlen alsó-sziléziai logisztikai park a Wrocław-Strachowice nemzetközi repülőtér szomszédságában. A ProLogis Park Wrocław III négy épületből áll, és 135 000 négyzetméter területet foglal magában. A park stratégiai elhelyezkedése az A4-es autópálya mellett és a nemzetközi repülőtér közelében kiváló a regionális disztribúcióhoz. További 4.500 négyzetmétert bérelnek a ProLogis Sochaczew területén, amely Varsó központjától ötvenöt kilométerre nyugatra, az E30-as nemzetközi út mentén helyezkedik el. A ProLogis Park Sochaczew hat épületből áll, és több mint 100.000 négyzetméter területet foglal magában. A park a vasút mellett található, így az intermodális teherfuvarozás összes előnyét kínálja a ProLogis ügyfeleinek. A DHL jelenleg 1,09 millió négyzetméter területet bérel a ProLogis-tól világszerte, ebből 56 disztribúciós központ 793.400 négyzetméter területét Európa tíz országában.⁶¹

⁶⁰ Posták a logisztikában (2009); <http://www.vilaggazdasag.hu/vallalatok/postak-a-logisztikaban-271560>

⁶¹ <http://www.raktaram.hu/index.php?action=open&id=2219>

VIII.3.3. MASPED Első Magyar Általános Szállítványozási Zrt.

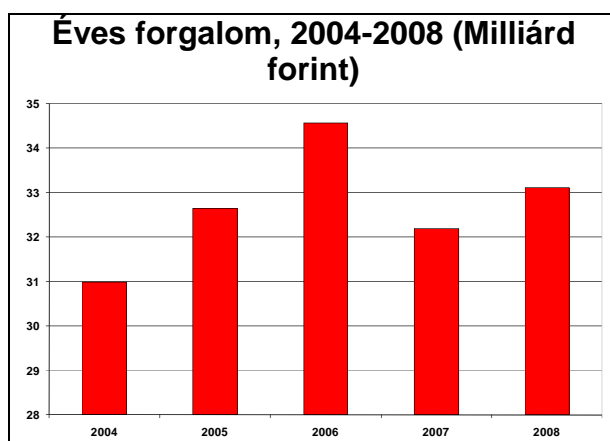
A MASPED Első Magyar Általános Szállítványozási Zrt.-t 1991. december 20-án hozták létre. A céget 1950. augusztus 17-én alapították. A MASPED és az esseni székhelyű SCHENKER AG 2000-ben vegyes vállalatot alapított a légi és a tengeri forgalom lebonyolítására (MASPED-SCHENKER Légi és Tengeri Szállítványozási Kft.). Leányvállalatai a MASPED Expo, az EUROSPED, a logMaster, a MASPED Logisztika és a MASPED Railog, amely cégek konszolidáltan szerepelnek elemzésünkben.

Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	18 654	17 820	14 541	14 693	101
Tárgyi eszközök	15 977	15 264	12 520	13 195	105
Saját tőke	10 891	7 981	8 696	8 514	98
Jegyzett tőke	2 552	2 552	2 552	2 552	100
Kötelezettségek	18 443	24 846	16 750	16 847	101

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele az előző évinél 8%-kal kevesebb, 21 milliárd forint (a teljes árbevétel 63,7%-a)** volt a MASPED-nél. Az **export értékesítés nettó árbevétele 12 milliárd forint (a teljes árbevétel 36,3%-a)** volt 2008-ban, ami 31%-os növekedést jelent. Ennek ellenére **az üzleti tevékenység eredménye 71%-kal csökkent**, így alig haladta meg a 300 millió forintot. Az adózott eredmény szintén jelentősen, 78%-kal csökkent 2007-hez képest, így valamivel meghaladta a 250 millió forintot.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,59	0,51	0,55	0,56	101
Saját tőke / Összes forrás	0,35	0,23	0,33	0,32	98
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,04	0,03	0,04	0,01	21



A MASPED Csoport Magyarország **egyik vezető szállítványozási tevékenységet végző cégcsoportja**, teljes körű szállítványozási szolgáltatást kínál. Ellát vasúti, tengeri, folyami, légi és közúti feladatokat, valamint raktározást, vámtevékenységet és saját Észak-Pesti Logisztikai Központjában teljes körű logisztikai szolgáltatást nyújt.

A Magyar Vasúti Hivatal jelentős új piacralépőnek értékelte a **MASPED Rail Cargo Zrt.** megjelenését az áruszállítási piacon. Ez a társaság a 2007 végén lefolytatott eljárás alapján 2008 januárjában kapott működési engedélyt. A MASPED jelentős végfelhasználói, fuvaroztatói ügyfélkörrel rendelkezik a expedíós piac egyik meghatározó szereplőjeként, ezért a szállítási tevékenységben való megjelenésük új ügyfeleket csábíthat a vasútra.⁶² Az **ukrán-magyar (EU) határ** közelében újabb telephellyel bővült hálózatuk, és 2008 januárjától már vasúti szállításoknál is vámszolgáltatással állnak ügyfeleik rendelkezésére: **Eperjeske Rendezőpályaudvaron** létesített irodájukban a vasúton Ukrajna felől érkező áruk import vámkezelését végzik. A Székesfehérvári Logisztikai Központ területén komplex logisztikai szolgáltatást nyújtanak 11.000 m²-es raktárakban. Emellett Hamburgban külföldi képviseleti irodát tartanak fenn.⁶³

A logisztikai szolgáltatásokat nyújtó **Masped Logisztika Kft. közel tízéves fennállásának legjobb eredményével zárta a 2008-as évet.** A cég három telephelyen (Dunakeszin, Fóton és Csepelen) jelenleg összesen 40 ezer m²-es saját raktárkapacitással rendelkezik, és azt – a budapesti raktárak 25%-os üresedési rátájához képest különösen sikeresen – 90% feletti kihasználtsággal üzemelteti. A vállalatnál további 3 ezer m²-es bérleményen dolgoznak Törökbálinton is.⁶⁴

VIII.3.4. RAABERSPED Nemzetközi Szállítványozási Kft.

A RAABERSPED Nemzetközi Szállítványozási Kft. tulajdonosai a Raaber Befektetési Kft., a RAABERSPED Speditionsgesellschaft m. b. H és a Raaberlog Nemzetközi Szállítványozási Kft.. A vállalat a következő országokba exportál: **Albánia, Ausztria, Bosznia-Hercegovina, Bulgária, Görögország, Macedónia, Olaszország, Szerbia, Szlovénia, Törökország.** A vállalat fő referenciái között szerepel az Electrolux Kft. és a BorsodChem Zrt. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	226	643	1 351	1 673	124
Tárgyi eszközök	102	464	1 200	1 527	127
Saját tőke	429	579	730	855	117
Jegyzett tőke	10	10	10	100	1000
Kötelezettségek	2 618	0	4 992	4 514	90

⁶² http://www.vasutihivatal.gov.hu/vasutipiac/negyedeves_jelentes/2007n4

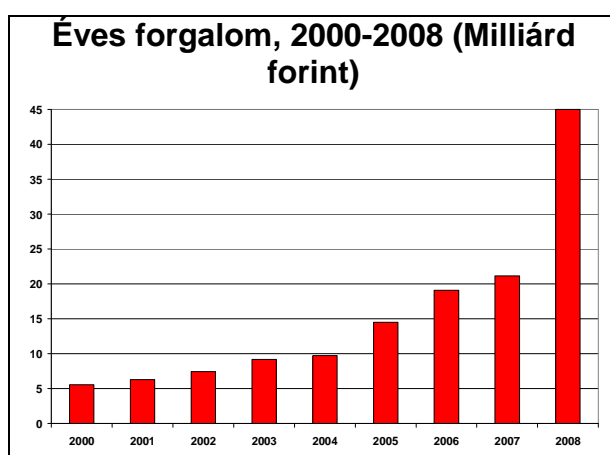
⁶³ <http://www.marketinginfo.hu/cegadoztbazis/index.php?id=178>

⁶⁴ Új fókusz: logisztikai controlling;

<http://www.magarkozlekedes.hu/index.php/logisztika/6675-uj-fokusz-logisztikai-controlling>

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele az előző évinél 8,8%-kal több, 23 milliárd forint (a teljes árbevétel 95,5%-a)** volt a Raaberspednél. Az **export értékesítés nettó árbevétele 1 milliárd forint (a teljes árbevétel 4,5%-a)** volt 2008-ban, ami több mint 90%-os növekedést jelentett egy év alatt. **Az üzleti tevékenység eredménye 1,3%-kal nőtt**, és 423 millió forintot tett ki. Az adózott eredmény viszont 19%-kal csökkent 2007-hez képest, így 251,5 millió forint volt.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,07	0,14	0,22	0,29	130
Saját tőke / Összes forrás	0,13	0,12	0,12	0,15	123
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,01	0,02	0,01	0,01	75



2007-ben még 21,16 milliárd forint volt a **cég forgalma**, mely **2008-ra** több mint a kétszeresére növe, **45 milliárd forintra emelkedett**.

A Raabersped a 2001-es privatizációt követően, élve az Rail Cargo Austria (RCA)-csoport adottságaival, a közép-kelet-európai szállítványozók élvonalába került, és ma már **piacvezető vasúti szállítványozó cékként tartják számon**. A MÁV Cargo privatizációja, illetve az RCA csoporttal történt integrációja során mindazonáltal olyan döntés született, amelynek értelmében a **Raabersped GmbH és az Express-Interfracht GmbH egyesült**. Így 2009. október 1-je óta a vállalat Express-Interfracht GmbH néven folytatja működését.⁶⁵

VIII.3.5. Raaberlog Nemzetközi Szállítványozási Kft.

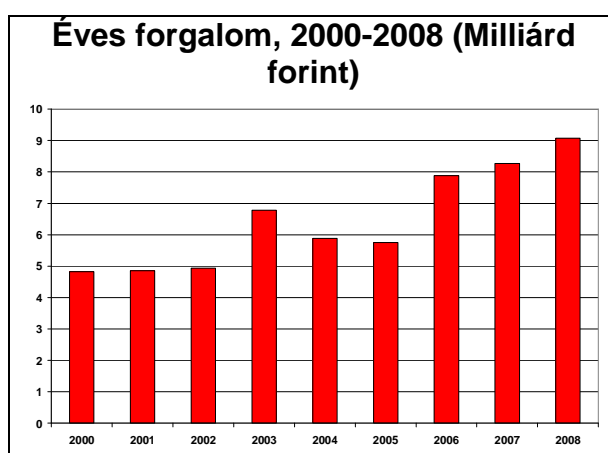
A Raaberlog Nemzetközi Szállítványozási Kft.-t 1991. december 23-án hozták létre. A cég tulajdonosai között szerepel a WINTCO Kereskedelmi és Tanácsadó Kft., az ANJA Beteiligungs-Gesellschaft mit beschränkter Haftung és a Koch Beratung und Vermögensxaltunk. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

⁶⁵ <http://www.vg.hu/vallalatok/vallalati-hirek/egyesul-a-raabersped-es-az-express-interfracht-289904>

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	344	336	242	851	351
Tárgyi eszközök	53	120	77	60	78
Saját tőke	841	979	1 084	1 774	164
Jegyzett tőke	10	20	20	20	100
Kötelezettségek	1 192	1 548	1 446	1 440	100

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 8,1 milliárd forint (a teljes árbevétel 89,5%-a)** volt a Raaberlog-nál, mely 40%-kal több, mint az előző évben. Az **export értékesítés nettó árbevétele 950 millió forint (a teljes árbevétel 10,5%-a)** volt ekkor, ami 62%-os csökkenést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye jelentősen, 57%-kal nőtt**, így 342 millió forintot tett ki. Az adózott eredmény ennél még nagyobb mértékben, több mint ötszörösére nőtt 2007-hez képest, s így 1,59 milliárd forint lett.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,16	0,13	0,09	0,26	281
Saját tőke / Összes forrás	0,39	0,37	0,4	0,53	131
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,07	0,06	0,04	0,18	476



A Raaberlog forgalma - a 2005 óta tartó folyamatos növekedés eredményeként - 2008-ra 9 milliárd forint fölé emelkedett.

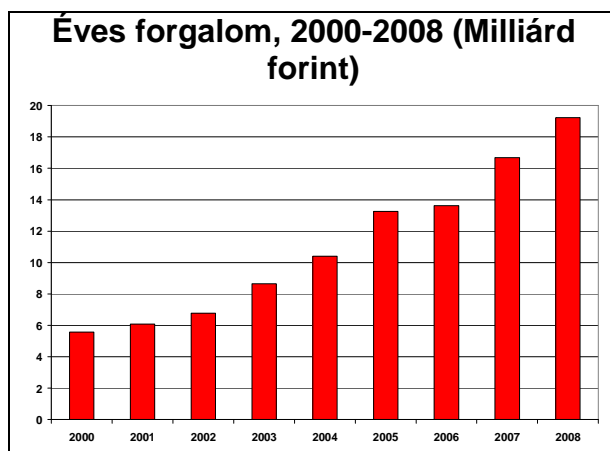
VIII.3.6. EURASIA SPED Szállítványozó Kft.

Az EURASIA SPED Szállítványozó Kft.-t 1992. október 22-én hozták létre. A cég tulajdonosai között szerepel a a WESKAMP (Magyarország) Nemzetközi Szállítványozási Bt., az Itochu Corporation, az i-Logistics Corporation és a VANTEC Corporation. A vállalat a Suzuki tevékenységének logisztikai részét intézi, az anyacégen keresztül zajlik a közép-kelet-európai terjeszkedés. Az Itochu Group része. Néhány fontosabb mérleg adata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	153	127	116	302	260
Tárgyi eszközök	116	100	101	283	279
Saját tőke	791	652	854	1 653	194
Jegyzett tőke	153	153	153	153	100
Kötelezettségek	1 739	1 515	2 083	1 446	69

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 15,6 milliárd forint (a teljes árbevétel 81,4%-a)** volt az EURASIA-nál, mely 22%-kal több, mint a megelőző évben. Az **export értékesítés nettó árbevétele 3,6 milliárd forint (a teljes árbevétel 18,6%-a)** volt, ami 7%-os csökkenést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye 893,4 millió forint** volt, ami 25%-kal nagyobb, mint 2007-ben volt. Az adózott eredmény 33%-kal nőtt 2007-hez képest, így megközelítőleg 800 millió forintot tett ki.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,06	0,06	0,04	0,1	251
Saját tőke / Összes forrás	0,30	0,30	0,28	0,53	187
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,04	0,03	0,04	0,04	115



Az EURASIA SPED forgalma a vizsgált időszakban folyamatosan nőtt, így 2008-ban már meghaladta a 19 milliárd forintot.

VIII.3.7. MÁVTRANSSPED Szállítványozási Kft.

A MÁVTRANSSPED Szállítványozási Kft. tulajdonosa a Rail Cargo Hungária Zrt. (korábbi nevén: MÁV Cargo Árufuvarozási Zrt.). A vállalat komplex nemzetközi szállítványozási tevékenységet végez Európa és Ázsia területén. Különösen kedvező feltételeket nyújtanak a magyar export, import és a tranzit viszonylatokban, Ukrajna és FÁK országok területére, illetve az azokat tranzitban érintő szállítványok esetén fuvardíj költségviselést biztosítanak az említett szakaszokon. Kirendeltséggel rendelkeznek Európa legnagyobb "szárazföldi kikötőjében", Záhonyban, ahol

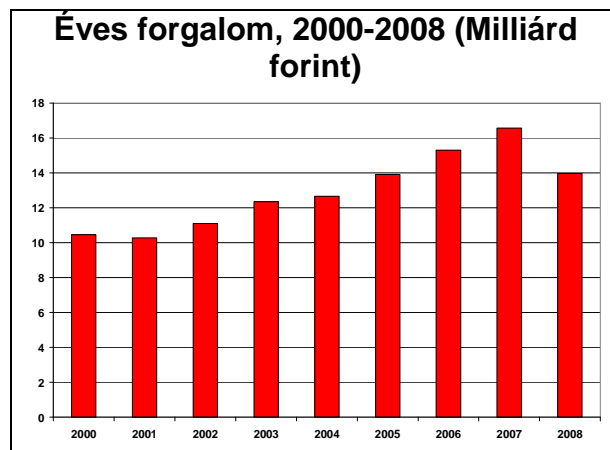
átrakást, áttengelyezést, közvámraktározást, vámügyintézés és egyéb szolgáltatásokat is biztosítanak. Kizárólagos szervezői a FÁK országokba irányuló hűtővagonos szállításnak. Ezen kívül foglalkoznak még vasúti fuvardíj-kalkulációk készítésével, hivatalos okmányok kiállításával, a szükséges szállítóeszközök megrendelésével, illetve közreműködnek a vámkezelés során.

A vállalat néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	568	554	544	601	111
Tárgyi eszközök	496	484	508	575	113
Saját tőke	559	626	697	772	111
Jegyzett tőke	300	300	300	300	100
Kötelezettségek	2 855	3 883	3 636	1 867	51

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele az előző évinél 16%-kal kevesebb, 13,5 milliárd forint (a teljes árbevétel 96,9%-a)** volt a MÁVTRANSSPED-nél. Az **export értékesítés nettó árbevétele 433 millió forint (a teljes árbevétel 3,1%-a)** volt, ami 7%-os csökkenést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye mindazonáltal 40%-kal nőtt 2007 és 2008 között,** és 333 millió forint volt az év végén. Az adózott eredmény 7%-kal emelkedett 2007-hez képest, így 265 millió forintot tett ki.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,14	0,10	0,12	0,21	175
Saját tőke / Összes forrás	0,14	0,12	0,15	0,26	175
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,01	0,01	0,01	0,02	127



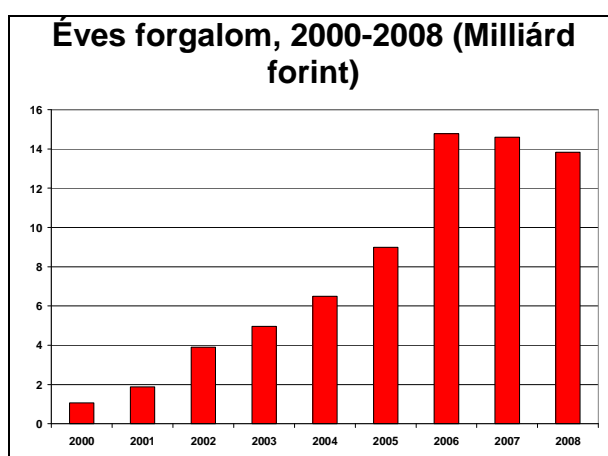
VIII.3.8. Expeditors International Hungary Logisztikai Kft.

Az Expeditors International Hungary Logisztikai Kft.-t 1999. július 7-én hozták létre. A cég tulajdonosai között szerepel a Expeditors International of Washington Inc. Néhány fontosabb mérleg adata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	50	50	59	57	95
Tárgyi eszközök	46	48	58	55	94
Saját tőke	793	1 325	1 959	1 968	100
Jegyzett tőke	43	43	43	43	100
Kötelezettségek	518	860	975	733	75

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele az előző évinél 2%-kal kevesebb, 12,3 milliárd forint (a teljes árbevétel 88,7%-a)** volt az Expeditors-nál. Az **export értékesítés nettó árbevétele megközelítette az 1,6 milliárd forint (a teljes árbevétel 11,3%-a)** volt, ami 23%-os csökkenést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye 614 millió forint** volt, ami 19%-kal kevesebb, mint ami 2007-ben volt. Az adózott eredmény 20%-kal csökkent 2007-hez képest, így 509 millió forint lett.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,03	0,02	0,02	0,02	106
Saját tőke / Összes forrás	0,48	0,49	0,59	0,66	112
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,02	0,05	0,04	0,04	85



A cég forgalma 2000-től 2006-ig folyamatosan nőtt, ám az ezt követő két évben csökkeni kezdett. Az Expeditors éves forgalma 2008-ban kevéssel 14 milliárd forint alá csökkent.

VIII.3.9. Kühne + Nagel Szállítványozási Kft.

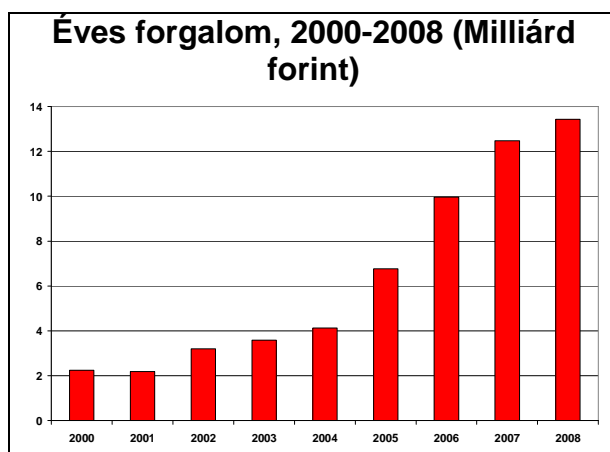
A Kühne + Nagel Szállítványozási Kft.-t 1991. március 28-án hozták létre. A cég tulajdonosa a bécsi székhelyű Kühne + Nagel Eastern Europe Aktiengesellschaft. A vállalat főtevékenysége: hulladék-nagykereskedelem. A Kühne + Nagel a következő területekre exportál: **FÁK, Franciaország, Kanada, Nagy-Britannia, Németország, Olaszország, Távol-Kelet, USA.**

A cég a következő területekről importál: FÁK, Kanada, Távol-Kelet, USA. A vállalat legfőbb szállítója a PBS Hungary Kft. Néhány fontosabb mérleg adata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	109	123	351	179	51
Tárgyi eszközök	107	121	349	177	51
Saját tőke	146	157	161	159	99
Jegyzett tőke	135	135	135	135	100
Kötelezettségek	785	1 060	1 359	1 278	94

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 9,5 milliárd forint (a teljes árbevétel 71%-a)** volt a Kühne + Nagel-nél, mely 14%-kal több, mint a korábbi évben. Az **export értékesítés nettó árbevétele 3,9 milliárd forint (a teljes árbevétel 29%-a)** volt, ami 5%-os csökkenést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye jelentősen negatív irányba fordult, és -425 millió forint** volt 2008-ban. Az **adózott eredmény** is nagyságrendekkel rosszabb a 2007-es állapothoz, hiszen **-494 millió forint** lett.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,070	0,063	0,133	0,075	0,56
Saját tőke / Összes forrás	0,093	0,080	0,061	0,066	1,08
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,001	0,001	0,0003	-0,037	-121,05



A Kühne + Nagel Kft. a vizsgált időszakban folyamatosan növelni tudta forgalmát, amelynek értéke 2008-ban megközelítette a 13,5 milliárd forintot.

2007 szeptemberében a Polgár Ipari Parkban átadásra került az ipari park 38.000 m²-es logisztikai fejlesztési koncepciójának első beruházásaként megvalósult 6.000 m²-es modern logisztikai csarnok. A csarnok bérlője a Kühne + Nagel Kft.⁶⁶

A cég jelenleg 2 irodát (Páty és Vecsés) tartanak fenn Magyarországon. A vállalat a tengeri-, légi-, közúti-, vasúti- szállítmányozás, raktárlogisztika (ÁFA-raktár,

⁶⁶ http://tozsdeforum.hu/index2.phtml?menu=6&submenu=onearticle&news_id=373516

közvámraktár), belföldi disztribúció, valamint a vámügynökségi tevékenység területén egyaránt ügyfelek rendelkezésére áll.⁶⁷

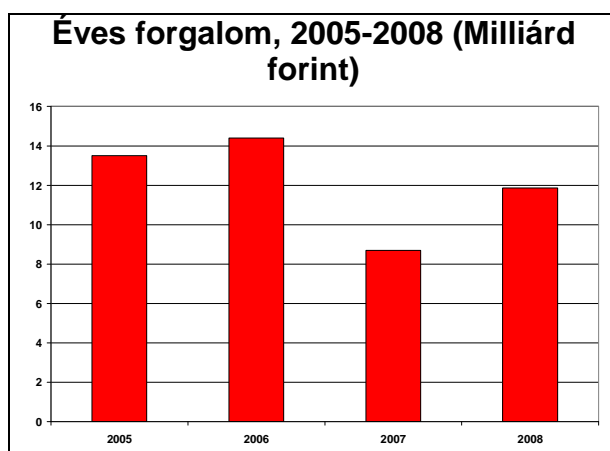
VIII.3.10. UKRAIL TRANS Nemzetközi Szállítványozási Kft.

Az Ukraïl Trans Nemzetközi Szállítványozási Kft.-t 1994. június 21-én hozták létre. A cég tulajdonosai között szerepel az ETRANS Rt., illetve Szokolov Vlagyimir Ivanovics és Szokolov Alekszandr Vlagyimirovics társasági tagok. A vállalat főtevékenysége: vasúti szállítás. A cég vasúti szállítványozást végez Európa, a FÁK tagországok és a Baltikum területén. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	263	322	377	359	95
Tárgyi eszközök	261	320	367	350	96
Saját tőke	338	358	325	311	96
Jegyzett tőke	4	4	4	4	100
Kötelezettségek	930	715	954	1 089	114

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele az előző évinél 122%-kal több, 2,2 milliárd forint (a teljes árbevétel 18,4%-a)** volt az Ukraïl Trans-nál. Az **export értékesítés nettó árbevétele 9,7 milliárd forint (a teljes árbevétel 81,6%-a)** volt, ami 26%-os növekedést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye 100,9 millió forint** volt, ami 12%-kal nagyobb, mint a 2007-es eredmény. Az adózott eredmény – bár jelentős javulás tapasztalható - továbbra is negatív maradt, így -14,3 millió forintot tett ki.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,180	0,278	0,283	0,239	0,84
Saját tőke / Összes forrás	0,232	0,309	0,244	0,206	0,84
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,005	0,001	-0,004	-0,001	0,32



⁶⁷ <http://www.kn-portal.com/locations/europe/hungary/>

A vállalat éves forgalma 2006-ban már a 14 milliárd forintot is meghaladta, majd egy nagyobb visszaesés után 2008-ban 12 milliárd forint közelébe emelkedett.

VIII.3.11. LIEGL & DACHSER Szállítványozási és Logisztikai Kft.

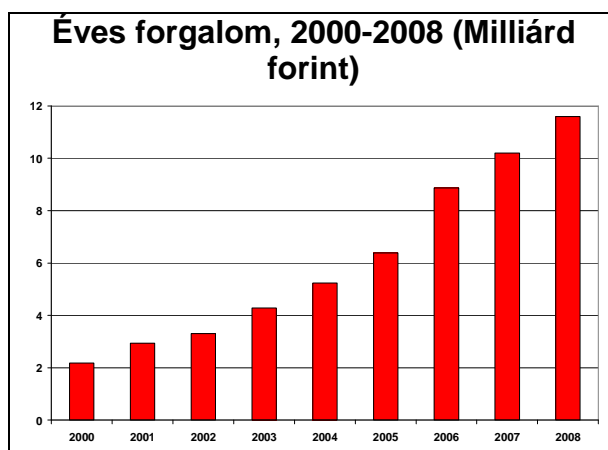
A Liegl & Dachser Szállítványozási és Logisztikai Kft.-t 1999. január 19-én hozták létre. A cég tulajdonosai között szerepel a Dachser GmbH & Co. KG, illetve Engelbert Liegl társasági tag. A Liegl & Dachser export- és importszolgáltatást bonyolít le az Európai Unió területén. A vállalat legfőbb partnerei: **Knorr Bremse Kft., Sony Hungária Kft., CHED Kft.**

A cég 38,4 millió euró éves forgalmat bonyolított 2007-ben, átlag napi 1420 tonnát, éves szinten 518 300 tonnát kezelt. Néhány fontosabb mérleg adata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	3 374	3 637	3 546	4 452	126
Tárgyi eszközök	2 945	3 209	3 120	3 071	98
Saját tőke	1 829	2 330	2 835	3 420	121
Jegyzett tőke	470	470	470	470	100
Kötelezettségek	2 971	3 177	2 979	2 661	89

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele az előző évinél 15%-kal több, 7,6 milliárd forint (a teljes árbevétel 65,2%-a)** volt a Liegl & Dachser-nél. Az **export értékesítés nettó árbevétele 4 milliárd forint (a teljes árbevétel 34,8%-a)** volt, ami 12%-os növekedést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye 6%-kal nőtt**, így 739 millió forint volt. Az adózott eredmény 16%-kal nőtt 2007-hez képest, így 586 millió forintot tett ki.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,69	0,65	0,59	0,70	1,19
Saját tőke / Összes forrás	0,38	0,42	0,47	0,54	1,15
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,05	0,06	0,05	0,05	1,02



A Liegl & Dachser **2000 és 2008 között folyamatosan növelte a forgalmát**, mely 2008-ban már elérte a 11,6 milliárd forintot.

A Dachser Food Logistics 2008 júliusa óta üzemeltet saját telephelyet a hűtött és hűtést nem igénylő élelmiszerek magyarországi piacán. Ekkor hozták létre az első magyar élelmiszerlogisztikai telephelyet nem messze Budapesttől, az ALDI új központi raktárának közvetlen közelében. Közel 20 kilométerre az új telephelytől, Pilisvörösváron található a Liegl & Dachser magyar-német vegyesvállalat központja. A cég Magyarországon teljes területi lefedettséget és 24 órás logisztikai szolgáltatást biztosít a hazai szárazáru piacon.⁶⁸

VIII.3.12. Gebrüder Weiss Szállítmányozási és Logisztikai Kft.

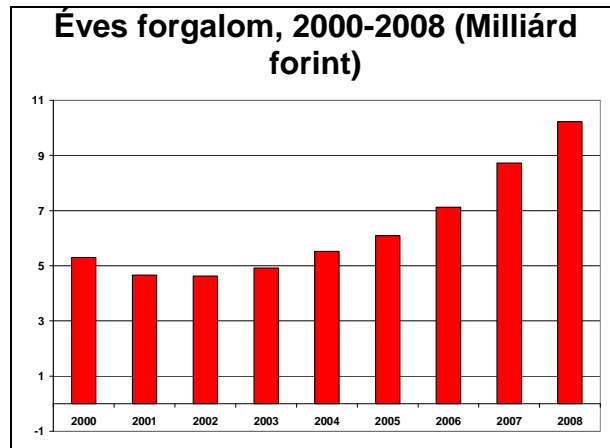
A Gebrüder Weiss Szállítmányozási és Logisztikai Kft-t jogelődjét, a Hungaroweiss Kft-t 1989. december 15-én hozták létre. 2005. január 1-je óta a cég a tevékenységét Gebrüder Weiss Szállítmányozási és Logisztikai Kft. néven folytatja. A cég tulajdonosa az osztrák GW International Holding GmbH. A vállalt export- és importtevékenységet bonyolít a következő országokkal: Ausztria, Dánia, Németország és Olaszország. Főbb referenciáik: Gála Kerzen, Lekkerland, Stiebel Eltron, Römerquelle, San Benedetto, Schneider Electric és a Knorr-Bremse. Nemzetközi logisztikában a megbízóik között szerepel az AGFA, a Bayer, az Opel, a Schering, a Pfizer, a Stadbauer, a Hewlett-Packard, a Danfoss, a CIBA, az Einhell és a Grundig. A vállalat néhány fontosabb mérleg adata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	241	302	373	500	134
Tárgyi eszközök	240	295	360	492	137
Saját tőke	413	472	561	394	70
Jegyzett tőke	45	45	50	50	100
Kötelezettségek	1 314	1 705	2 208	2 647	120

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele az előző évinél 24%-kal több, 7,4 milliárd forint (a teljes árbevétel 72,8%-a)** volt a Gebrüder Weiss-nél. Az **export értékesítés nettó árbevétele megközelítette a 2,8 milliárd forint (a teljes árbevétel 27,2%-a)** volt, ami 1%-os növekedést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye -162,6 millió forint** volt, ami 4%-kal gyengébb a már 2007-ben is negatív eredménynél. Az adózott eredmény is kismértékben, 2%-kal romlott 2007-hez képest, így -167,4 millió forint lett.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,14	0,14	0,13	0,16	1,23
Saját tőke / Összes forrás	0,24	0,22	0,20	0,13	0,64
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,02	0,01	-0,02	-0,02	0,87

⁶⁸ <http://www.liegl-dachser.hu/C125730100193038/vwContentByKey/W27LCG4F539LNTTHU>



A cég forgalma 2002 és 2008 között dinamikusan nőtt, melynek eredményeképp a Gebrüder Weiss éves forgalma 2008-ban meghaladta a 10 milliárd forintot.

A GW 2008. novemberében Hajdúböszörményben nyitotta meg új, immár harmadik magyarországi telephelyét. Az M35-ös autópálya mellett, Debrecen szomszédságában megnyíló telephely része a GW dinamikus beruházási politikájának. Az új terminál már a nyitás pillanatától csúcsmínőségű információtechnológiai megoldásokkal működik. A raktári vonalkódos árukezelés mellett a gépkocsivezetők az árukiszállítás során GPRS-kapcsolattal rendelkező mobil vonalkód-leolvasó készüléket alkalmaznak. A rendszernek köszönhetően - többek között - néhány másodpercen belül az Interneten is látható a kézbesítés pontos ideje és az átvevő neve, így a megbízók on-line követhetik nyomon küldeményük útját. A hajdúböszörményi terminál a GW regionális hálózatának sűrítésére irányuló folyamat első állomása, a jövőben több vidéki kirendeltség megnyitása is várható.⁶⁹

VIII.3.13. **ISD PORTOLAN Szállítmányozási Kft.**

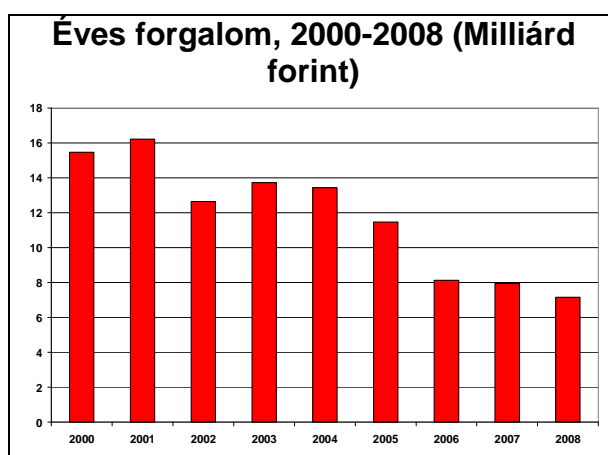
Az ISD Portolan Szállítványozási Kft.-t 1992. június 1-jén hozták létre. A cég tulajdonosa az ISD DUNAFERR Dunai Vasmű Zrt. A vállalat a következő országokkal van export és import kapcsolata: Ausztria, Görögország, India, Nagy-Britannia, Németország, Olaszország, Törökország. A cég tevékenységi köre nemcsak belföldi és nemzetközi szállítványozásra (közúton, vasúton, folyamon vagy tengeren) terjed ki, hanem foglalkoznak raktározással, tárolással, rakománykezeléssel, kikötői, illetve informatikai szolgáltatások nyújtásával is. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	367	273	399	451	113
Tárgyi eszközök	63	57	381	426	112
Saját tőke	137	68	896	1 349	151
Jegyzett tőke	84	55	309	309	100
Kötelezettségek	1 612	1 261	844	482	57

⁶⁹ <http://www.logsped.hu/gebruder-weiss-hajduboszormeny.htm>

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele az előző évinél 10%-kal kisebb, 6,73 milliárd forint** volt az ISD Portolan-nál. Az **export értékesítés nettó árbevétele 443,3 millió forint**ra nőtt 2008-ban, ami 2%-os növekedést jelentett 2007-hez képest (mindazonáltal messze elmarad a vállalat 2005., illetve 2006. évi exportbevételeitől, amikor kettő, illetve egy milliárd forint feletti összeg folyt be a kivitelből). **Az üzleti tevékenység eredménye – 2007-hez képest több mint kétszeresére emelkedve - 411,3 millió forint** volt 2008-ban, az **adózott eredmény** pedig közel megháromszorozódva **453 millió forint** volt az ISD Portolan-nál.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,174	0,163	0,210	0,214	1,02
Saját tőke / Összes forrás	0,065	0,040	0,472	0,638	1,35
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	-0,004	0,001	0,021	0,063	3,00



Az ISD Portolan éves forgalma 2003 és 2008 között csökkenő tendenciát mutat. A vállalat forgalma 2008-ban 7,2 milliárd forint volt.

VIII.3.14. Schenker Nemzetközi Szállítványozási és Logisztikai Kft.

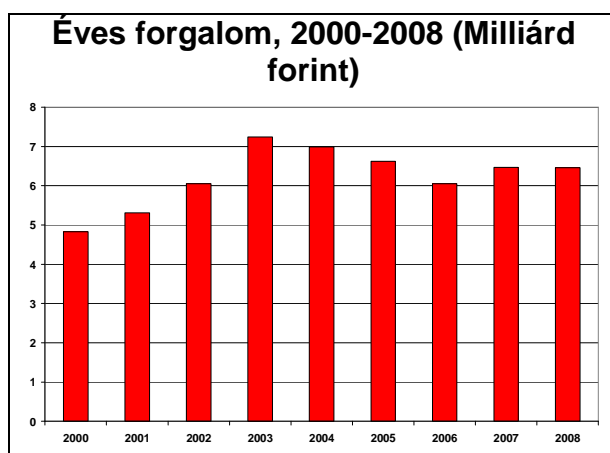
A Schenker Nemzetközi Szállítványozási és Logisztikai Kft.-t 1994. július 11-én hozták létre. A cég tulajdonosa a Schenker & Co AG. A vállalat legfőbb partnerei: **Whirlpool, Bosch, Nike**. Főbb szállítói: Schenker-BTL Ausztria, Németország. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	268	367	424	475	112
Tárgyi eszközök	255	361	417	459	110
Saját tőke	546	582	626	514	82
Jegyzett tőke	260	260	260	260	100
Kötelezettségek	684	897	798	1 018	128

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 3,7 milliárd forint (a teljes árbevétel 57%-a)** volt a Schenkernél, mely 2%-kal több, mint a korábbi évben. Az **export értékesítés nettó árbevétele 2,8 milliárd forint (a teljes árbevétel 43%-a)**

volt 2008-ban, ami 3%-os csökkenést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye jelentősen negatív irányba fordult**, így -98,3 millió forint lett. Az adózott eredmény szintén drasztikusan változott 2007-hez képest, hiszen az akkor még 70 millió forintos adózott eredményből 2008-ra -112 millió forintos eredmény lett.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,18	0,21	0,24	0,28	1,14
Saját tőke / Összes forrás	0,37	0,33	0,36	0,30	0,84
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,04	0,01	0,01	-0,02	-1,60



A Schenker éves forgalma 2004 és 2008 között 6 és 7 milliárd forint között mozgott.

VIII.3.15. HUNGAROKOMBI Kombinált Fuvarozási Szervező Kft.

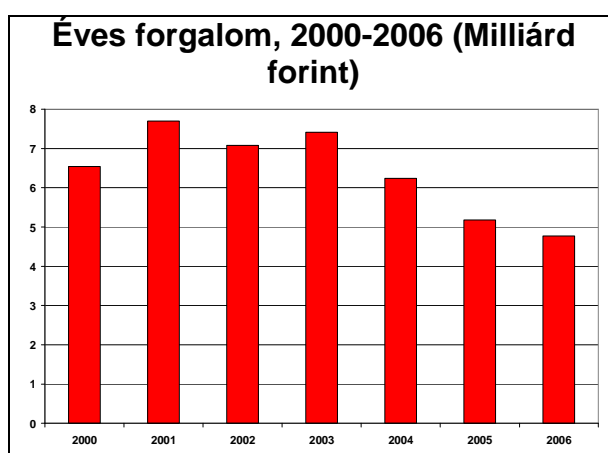
A HUNGAROKOMBI Kombinált Fuvarozási Szervező Kft.-t 1990. november 14-én hozták létre. A cég a tulajdonosai között szerepel a Giraud Hungary Zrt., a MASPED Első Magyar Általános Szállítványozási Zrt., a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt., a HUNGAROCARGO Nemzetközi Szállítványozási Kft., a Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége, a Magyar Közúti Fuvarozók Egyesülete, az ÖKOMBI GmbH. és a MÁV Cargo Árufuvarozási Zrt. A cég főbb partnerei: MÁV Cargo Zrt., BILK Kombiterminál Zrt., MÁV Kombiterminál Kft. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	450	451	450	448	100
Tárgyi eszközök	15	16	16	21	132
Saját tőke	653	653	677	713	105
Jegyzett tőke	48	48	48	48	100
Kötelezettségek	423	310	239	146	61

A vállalat export-orientáltságát mutatja, hogy az értékesítés 99,5%-át az **export értékesítés** adja, amelynek **nettó árbevétele 2,93 milliárd forint** volt 2008-ban (15%-kal több, mint a megelőző évben). Az ehhez képest elhanyagolható mértékű

(az eladások 0,5%-át adó) **belföldi értékesítés nettó árbevétele 15,2 millió forint** volt a HUNGAROKOMBI-nál, mely 46%-kal több, mint 2007-ben. Az **üzleti tevékenység eredménye kismértékben, 7%-kal emelkedett**, s 11,8 millió forint volt 2008-ban. Az adózott eredmény ennél nagyobb mértékben, 46%-kal növekedett, így 35,57 millió forintot tett ki 2008-ban.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,4	0,45	0,47	0,49	1,03
Saját tőke / Összes forrás	0,58	0,66	0,71	0,77	1,09
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,005	0,02	0,01	0,01	1,27



A Hungarokombinak Magyarországon először sikerült a Ro-La forgalom üzemeltetésére állami támogatást kapni. Ennek az alapja annak a ténynek a felismerése és elfogadtatása volt, hogy a közúti és a vasúti fuvarozást eltérő költségek terhelik: míg a vasút Magyarországon európai összehasonlításban is magas pályahasználati díjat fizet, addig a közúton közlekedő kamionok ma még nem térítik meg az úthasználattal kapcsolatban felmerülő forgalomarányos használat díjat.

A nehéz piaci helyzetbe került Ro-La szolgáltatást 2007 folyamán sikerült egy 900 millió Ft-os állami támogatással új, stabil alapokra helyezni, és a vállalat 2008-ban is kapott egy ugyanakkora összegű támogatást. A Hungarokombi emellett pályázatot dolgozott ki a forgalom továbbfejlesztése érdekében és a társaság vezetésével beadott EU Marco Polo II pályázatot eredményesnek ítélte a Bizottság. Ezzel lehetőség nyílt 2,3 millió euró összegű támogatási szerződés megkötésére 3 év időtartamra a Ro-La forgalom, a közútról vasútra terelt kamionforgalom mennyiségének (modal shift) növelésére, valamint minőségének és versenyképességének javítására.

A pályázók koncepciója szerinti a Ro-La vonatok rugalmasan alkalmazandó láncolata Románia és Bulgária fuvarozóinak is vonzó alternatívát kínál. Az egymást követő Ro-La relációk Bukaresttől Szegeden át Budapesten, illetve Mosonmagyaróváron, Sopronon át az ausztriai Welsig, vagy akár egészen Regensburgig érnek. Ily módon egy nagyjából 1.600 km hosszúságú innovatív „vasúti autópálya” jön létre.⁷⁰ Mégis,

⁷⁰ <http://www.magyarkozlekedes.hu/content/view/450/33/>

az említett országok csatlakozása óta jelentősen csökkent a Szeged-Wells közötti Ro-La forgalom, mivel azt elsősorban Törökországból (kisebb részben Szerbiából és Montenegróból) érkező – az engedélykontingensből nem részesülő – kamionok kényszerültek igénybe venni. Ezen országok esetében azonban a nyugat-európai célállomások számos más útvonalon és szállítási móddal elérhetőek.⁷¹

Ilyen körülmények között nyilvánította ki a Rail Cargo Austria (RCA) által irányított Ökombi GmbH, hogy a MÁV Cargóval közösen közvetlen – az RCA számára tehát közvetetten 100%-os – irányítást kíván szerezni a Hungarokombiban. Mivel az Ökombi is a Szeged-Wells közötti szakaszon nyújt Ro-La-szolgáltatást (és más versenytársak nincsenek a szegmensben), az ügyletnek a Gazdasági Versenyhivatal (GVH) engedélyére volt szükség. A Szeged-Wells közötti Ro-La-szervezést tekintve az RCA 100%-os felügyeletét eredményező összefonódást azért engedélyezte a GVH, mivel lényeges körülménynek tartotta, hogy az EU-n belüli fuvarozók korlátozás nélkül igénybe vehetik a Magyarországon történő áthaladáshoz az érezhetően olcsóbb közúti szállítást. Azon fuvarozók száma, amelyek Magyarországon csak a ROLA szolgáltatás igénybevételével juthatnának át, nemcsak csekély, de csökkenő arányú is, hiszen számos más lehetőség kínálkozik. Mindezek miatt a GVH szerint kizárható, hogy az RCA-csoport gazdasági erőfölényes helyzetbe kerüljön.⁷²

VIII.3.16. Logwin Road + Rail Hungary Kft.

A vállalat jogelődjét, a DELACHER + CO. Transport Szállítmányozó Kft.-t 1991. július 17-én hozták létre. A cég tulajdonosa a Logwin Holding Austria GmbH. A vállalat a következő országokba exportál: Ausztria, Bulgária, Lengyelország, Németország, Románia, Svájc. A Delacher a következő országokból importál: Ausztria, Lengyelország, Németország, Olaszország, Spanyolország, Svájc. **A DELACHER + CO. Transport Szállítmányozó Kft. 2008. október 1-től nem folytat tevékenységet, tárgyi eszköz állományát, alkalmazottait, és tevékenységét a Logwin Road + Rail Hungary Kft. vette át.** Az alábbiakban a jogelődöt, majd utána a jelenlegi vállalatot is bemutatjuk.

A DELACHER néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	223	193	161	0	0
Tárgyi eszközök	197	169	140	0	0
Saját tőke	198	-69	-233	-42	18
Jegyzett tőke	198	198	198	198	100
Kötelezettségek	423	763	868	167	19

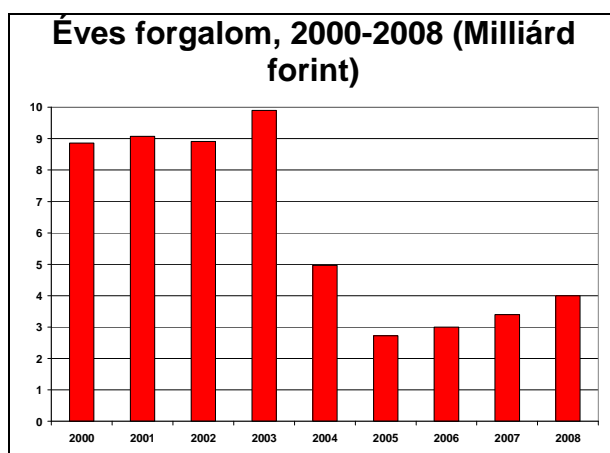
2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele az előző évinél 8%-kal kevesebb, 2 milliárd forint (a teljes árbevétel 67,3%-a)** volt a Delacher-nél. Az

⁷¹ www.nif.hu/sajto_docs/9.12.19_sajtoszemle.doc

⁷² <http://www.vg.hu/vallalatok/kozlekedes/gvh-aldas-a-hungarokombi-feletti-rail-cargo-iranyitasra-300255>

export értékesítés nettó árbevétele 970 millió forint (a teljes árbevétel 32,7%-a) volt, ami 21%-os csökkenést jelentett. **Az üzleti tevékenység eredménye kissé javult**, de még így is több mint -200 millió forintot tett ki. Az adózott eredmény hasonlóan alakult, 2007-hez képest kissé javulva -205 millió forintot tett ki.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,31	0,23	0,2	0	0
Saját tőke / Összes forrás	0,27	-0,08	-0,29	-0,33	115
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,04	-0,09	-0,08	-0,07	86



A cég névváltásakor (mely része volt a nemzetközi tulajdonos Thiel Logistik által kezdeményezett márka-újrapozicionálásnak)⁷³, 2008. október 1-jén 2,92 milliárd forint volt **a cég forgalma**, mely az év végéig **4 milliárd forintra növekedett**.

Németország évtizedek óta több európai ország legfontosabb kereskedelmi partnerének és a konjunktúra egyik legfőbb mozgatórugójának számít. A Delacher ausztriai, svájci és magyarországi szervezetei a követelményeiknek megfelelően kialakított és kompetens szállítási megoldásaikkal központi jelentőséggel bírhatnak a Németországból és Németországba történő áruforgalom szempontjából.

A vorarlbergi és kelet-svájci régióban a Delacher 1.000 kg össztömegű darabáru naponta történő szállítását kínálja, 38 németországi továbbító állomásról és állomásra, és ezzel 24-48 órán belüli, háztól házig történő, mindenütt jelenlévő, rendszeres szolgáltatást biztosít.

A svájci Delacher országos szervezete a muttENZ-i/baseli és thayngen/schaffhauseni és st. margretheni székhelyeken keresztül 24-48 órás összeköttetésben áll Németország teljes területével, naponta történő feladással, a kiválasztott elosztó állomásokon keresztül. A vonalkódrendszer lehetővé teszi a küldemények azonnali ellenőrzését és nyomon követhetőségét az Interneten keresztül. A Delacher szállítási menedzsmentje az ellátási és a beszerzési logisztika terén a megfelelő és az ügyfelek egyéni igényeit kielégítő megoldásokra helyezi a hangsúlyt. Az expressz-szállítmányok eljuttatásához kisméretű gépjárművek állnak rendelkezésre, a rész- és

⁷³ <http://www.supplychainleaders.com/provider/logwin-formerly-delacher-co/245/>

teljes szállításokat nyerges vontatók, pótkocsik és 50 tonnás hasznos terhelésű, klimatizált és ADR-nek megfelelő jumbo tehergépkocsik segítségével végzik.⁷⁴

Magyarországon négy telephellyel rendelkezik a vállalat. A szállítmányozással, raktár- és disztribúciós logisztikával és vasútlogisztikával foglalkozó budapesti székhely mellett Győrben, Debrecenben és Szegeden található Delacher-telephelyek.

A céget átvevő **Logwin Road + Rail Hungary Kft**-t 1997. március 12-én hozták létre. A vállalat a következő országokkal bonyolít le export-, illetve importtevékenységet: Albánia, Andorra, Bosznia-Hercegovina, az Európai Unió tagállamai, Horvátország, Liechtenstein, Macedónia, Montenegró, Norvégia, Svájc és Szerbia. A cég **referenciái** között szerepel a Knorr-Bremse Kft., a Tchibo Budapest Kft., a Geis Eurocargo GmbH+ Co. KG. Nürnberg, az Akzo Nobel Coatings Zrt. és a Bols Hungary Kft. **Szállítói** pedig a következő vállalatok: Lurdy Beruházási és Kereskedelmi Kft., Linde Magyarország Anyagmozgatási Kft., Pro-Terminál Security Kft., Szi-Ti Trans Kft. és Transintertop Nemzetközi Szállítmányozási Kft.

Mivel a Logwin a DELACHER tevékenységét folytatta, mérleg- és eredménykimutatás-adatait a jogelőd 2007. évi adataival való összevetésben ismertetjük.

Mérleg adatok (millió Ft)	2007 (Delacher)	2008 (Logwin)	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	161	133	83
Tárgyi eszközök	140	114	81
Saját tőke	-233	-32	14
Jegyzett tőke	198	10	5
Kötelezettségek	868	637	73

A névváltás miatt az értékesítési adatok (belföldi és export), illetve arányok megegyeznek a Delacher-nél ismertetett adatokkal.

Pénzügyi mutatók	2007 (Delacher)	2008 (Logwin)	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,2	0,17	87
Saját tőke / Összes forrás	-0,29	-0,04	15
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	-0,08	-0,1	129

A vállalattal kapcsolatos hír, hogy 2010. április 1-jén újabb tulajdonosváltás történt, ám ennek részleteiről a cégnél nem kívántak nyilatkozni.

⁷⁴ http://85.10.197.28/delacherAsset/page-downloads/focused_ung_3.pdf

VIII.3.17. Lagermax csoport

Lagermax AED Hungary Szállítványozási Kft.

A Lagermax AED Hungary Szállítványozási Kft.-t 2001. október 25-én hozták létre. A cég tulajdonosa a Beteiligungsgesellschaft Lagermax AED International GmbH. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	18	13	11	68	599
Tárgyi eszközök	17	13	11	15	129
Saját tőke	88	103	141	172	122
Jegyzett tőke	20	20	20	20	100
Kötelezettségek	64	99	52	126	241

2006-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele az előző évinél 38%-kal több, 577,5 millió forint (a teljes árbevétel 67,9%-a)** volt a Lagermax AED-nél. Az **export értékesítés nettó árbevétele 273,5 millió forint maradt**, ami nagyjából megegyezik az előző év eredményével. Az **üzleti tevékenység eredménye 42%-kal csökkent**, így alig haladta meg a 28 millió forintot. Az adózott eredmény ennél kisebb mértékben, 18%-kal mérséklődött 2007-hez képest, így 31 millió forintot tett ki.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,11	0,06	0,06	0,22	3,88
Saját tőke / Összes forrás	0,57	0,50	0,72	0,57	0,79
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,04	0,07	0,05	0,04	0,67

LAGERMAX DUNALOGISZTIKA Szállítványozási Kft.

A Lagermax Dunalogisztika Szállítványozási Kft.-t 1998. január 22-én hozták létre. A cég tulajdonosa a LAGERMAX-AUTÓTRANSPORT Kft. Főtevékenysége: vízi szállítást kiegészítő szolgáltatás. Néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	75	64	53	42	79
Tárgyi eszközök	75	64	53	42	79
Saját tőke	94	101	105	122	116
Jegyzett tőke	50	50	50	50	100
Kötelezettségek	46	27	28	17	62

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 348 millió forint** volt a Lagermax Dunalogisztikánál, ami 8%-os növekedést jelent. A cégnek a vizsgált időszakban nem volt **exportból származó bevétele**. Az **üzleti tevékenység eredménye közel**

négyszeresére emelkedett, így elérte a 20 millió forintot. Az adózott eredmény szintén megnégyszereződött 2007-hez képest, hiszen értéke majdnem 17 millió forint lett.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,53	0,49	0,38	0,29	0,78
Saját tőke / Összes forrás	0,67	0,77	0,75	0,85	1,14
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,01	0,02	0,01	0,05	3,69

LAGERMAX SPEDICIO Nemzetközi Szállítványozási Kft.

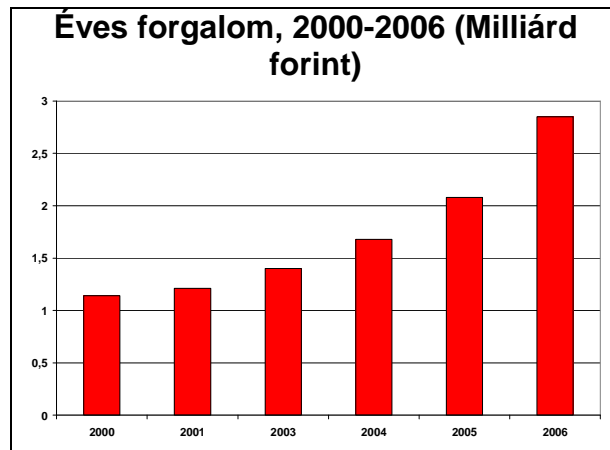
A Lagermax Spedicio Nemzetközi Szállítványozási Kft.-t 1993. március 29-én hozták létre. A cég tulajdonosai között szerepel Alexander Friesz (Kft. társasági tag) és a Lagermax Internationale Spedition GmbH. A vállalat főtevékenysége: szárazföldi szállítást kiegészítő szolgáltatás.

A Lagermax Spedicio néhány fontosabb mérlegadata az alábbiak szerint alakult.

Mérleg adatok (millió Ft)	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszközök	43	35	45	45	99
Tárgyi eszközök	21	15	28	28	101
Saját tőke	148	171	179	188	105
Jegyzett tőke	63	63	63	63	100
Kötelezettségek	377	512	486	365	75

2008-ban a **belföldi értékesítés nettó árbevétele 939 millió forint** (a teljes árbevétel 36,7%-a) **volt** a Lagermax Spedicio-nál, mely 2%-kal kevesebb, mint a korábbi évben. Az **export értékesítés nettó árbevétele 1,6 milliárd forint** volt, ami 17%-os csökkenést jelent. **Az üzleti tevékenység eredménye kevesebb, mint harmadára esett vissza**, ami így 13 millió forintot tett ki. Az adózott eredmény ennek ellenére 19%-kal emelkedett 2007-hez képest, és megközelítette a 9 millió forintot.

Pénzügyi mutatók	2005	2006	2007	2008	2008/2007 (%)
Befektetett eszköz / Összes eszköz	0,079	0,048	0,066	0,076	1,15
Saját tőke / Összes forrás	0,271	0,236	0,259	0,317	1,22
Adózott eredmény / Nettó árbevétel	0,004	0,008	0,003	0,004	1,36



A cég éves forgalma 2000 és 2006 között folyamatosan nőtt. A **forgalom** a 2000. évi 1,1 milliárd forintról 2006-ra **2,85 milliárd forintra emelkedett**. A 2007-2008. évi forgalmi adatokról a vállalat nem adott tájékoztatást.

VIII.4. NEMZETKÖZI EMPIRIKUS ADATFELVÉTEL TAPASZTALATAI

A bemutatott vállalatokról a vertikális integrációra kihegyezve empirikus adatfelvétel keretében próbáltunk meg további információkat szerezni. Az alábbi angol nyelvű kérdőívet küldtük ki e-mailen a fenti vállalatoknak:

Dear Sir/Madam,

GKI Economic Research Co. is accomplishing a scientific research project on vertical integration in the transport sector of Europe (with the support of the Hungarian Competition Authority). GKI Economic Research Co. is one of the leading institutions in economic research and consulting in Hungary. Further information is available from our website www.gki.hu.

It would be very important for us if you could answer the questions below. According to the relevant Hungarian legal rules that are based on EU standards, the name of your company will not appear in the final report.

We would like to send all the respondents a short summary of the research.

If you have questions, please do not hesitate to contact me.

Thank you very much for your cooperation in advanced.

Best regards,

Dr. Miklos Losoncz
Research Director
GKI Economic Research Co.
Budapest

Questionnaire

1. In which of the following activity is your company involved in?

Please indicate the appropriate category. More answers are possible as well.

Freight transport (cargo)	
Forwarding	
Logistics	

2. If the company is involved in at least two of the activities indicated above (cargo-forwarding-logistics) what is the reason for this?

Please indicate the appropriate category. More answers are possible as well.

Capturing market shares	
Cost reduction	
Raising sales revenues	
Simpler administration	
Better relations to clients	
More transparent responsibilities	
Reducing vulnerability	
Meeting the needs of the clients more efficiently	
Promoting the achievement of the objectives of corporate strategy	
Meeting the requirements of owners/shareholders	

3. What do you think, why can this complexity be advantageous for a company in general?

Please indicate the appropriate category. More answers are possible as well.

Capturing market shares	
Cost reduction	
Raising sales revenues	
Simpler administration	
Better relations to clients	
More transparent responsibilities	
Reducing vulnerability	
Meeting the needs of the clients more efficiently	
Promoting the achievement of the objectives of corporate strategy	
Meeting the requirements of owners/shareholders	

4. What do you think, why can this complexity be advantageous for the clients of a company in general?

Please indicate the appropriate category. More answers are possible as well.

Outsourcing certain activities	
Reducing the costs of internal services	
Better quality of services	
Simpler administration	
Better relations to clients	
More transparent responsibilities	
Reliability	
Flexibility	

5. Which of the three segments (cargo/forwarding/logistics) is the main activity of your company?

6. Did the range of services offered by your company change in the past three years? If yes, why?

7. Do you agree with the development path of companies starting with cargo, then switching to forwarding and later logistics service provider? Why?

Miután egyetlen megkeresett vállalatól sem érkezett válasz, telefonon felhívtuk őket, de csupán egy cég reagált pozitívan a megkeresésünkre. A kapott válasz tartalmi összefoglalóját az alábbiakban ismertetjük.

Anonim válaszadó (szlovák)

A válaszoló vállalat fuvarozással és szállítmányozással is foglalkozik. A cég főtevékenysége a vasúti áru fuvarozás. Vertikálisan integrált szolgáltatást azért nyújtanak, mert így nagyobb piaci részesedést érhetnek el, csökkenthetik költségeiket, jobban meg tudnak felelni az ügyfelek és a tulajdonosok igényeinek. Általánosságban úgy gondolják, hogy a több területre való koncentráció növeli az árbevételt, elősegíti az üzleti célok elérését, miközben ez egyben a tulajdonosok elvárása is. Az ügyfelek így jobb szolgáltatási minőséget érnek el, jobb lesz az ügyfélkapcsolat, a megbízhatóság és a rugalmasság.

A kínált szolgáltatások köre nem változott drámaian az utóbbi három évben, de az alacsonyabb kereslet miatt a szolgáltatási paletta szűkült. A vállalat úgy véli, hogy a tipikus fejlődési útvonal a szállítási piacon az, hogy fuvarozóból lesz szállítmányozó, majd abból logisztikai szolgáltató, mivel a szállítási szolgáltatások bővítése ma már elkerülhetetlen folyamat – egy komolyabb fuvarozónak előbb-utóbb fel kell vállalnia szállítmányozási és logisztikai funkciókat, azaz hozzáadott értékkel rendelkező, szofisztikált kiegészítő szolgáltatásokat is.

Általános következtetések levonására nem nyílik lehetőség egyetlen válasz alapján, még akkor sem, ha a kapott válasz egybeesik a magyar felmérés eredményeivel, azaz a vertikálisan integrált szolgáltatások további erősödésével. A nemzetközi tendenciákról a Magyarországon készített nagyvállalati mélyinterjúk szolgáltatnak még némi információval: az elsősorban nemzetközi szolgáltatással foglalkozó, és/vagy a multinacionális ügyfelekkel rendelkező szolgáltatók többsége egyértelműen a komplexitás irányába mutató tendenciákról számolt be. Megalapozott következtetések levonásához azonban **nagy mintás nemzetközi empirikus felmérésre lenne szükség.**

A nemzetközi telefonos felmérésünkre való válaszadási hajlandóság hiánya jól érzékelteti, hogy **a piaci szereplők az erős versenyhelyzet miatt nem szívesen közölnek információkat,** annak ellenére sem, hogy a válaszolók számára egy rövid angol összefoglalót is felajánlottunk a kutatás főbb megállapításairól.

VIII.5. FÜGGELÉK

VIII.5.1. KÖZÚTI TEHERSZÁLLÍTÁS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Termelői árindex	1,116	1,052	0,982	1,024	1,035	1,043	1,065	1,002	1,053
Cégek száma	2 962	3 547	4 133	4 566	6 541	6 391	6 504	7 012	7 243
Átlagos statisztikai létszám	28 049	29 246	33 978	35 314	41 807	37 617	39 903	41 278	43 335
Eszközök (Millió forint)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Befektetett eszközök	120 417 138 788	182 581 212 634	260 073 253 115	260 492 291 102	266 397				
Immateriális javak	1 964	2 028	10 067	8 925	8 531	7 563	2 268	1 455	1 064
Tárgyi eszközök	111 798 127 004	153 480 184 085	232 930 224 233	247 216 278 383	255 925				
Ingtatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	20 820	24 154	28 519	33 164	34 588	32 242	33 956	35 503	46 709
Gépek berendezések, járművek	72 119	78 304	122 452	115 910	157 235	157 404	174 909	187 280	221 043
Beruházások, felújítások	3 524	0	4 798	6 058	8 263	7 293	10 983	8 330	8 997
Befektetett pénzügyi eszközök	6 655	9 238	17 518	18 897	18 281	20 658	11 009	11 263	9 408
Forgóeszközök	92 102 106 859	120 729 146 198	189 251 196 751	203 973 215 494	190 459				
Készletek	4 646	6 262	5 977	7 234	9 750	8 671	9 289	10 816	9 868
Követelések	66 090	74 272	85 694 104 886	135 360 141 204	150 877 164 792	143 953			
Vevők	46 968	46 136	58 364	71 746	94 962	105 135	111 000	110 563	109 454
Értékpapírok	963	1 448	990	0	0	0	2 402	2 079	2 495
Pénzeszközök	20 403	24 879	28 068	33 155	42 834	42 788	41 405	37 807	34 142
Aktív időbeli elhatárolások	4 438	4 339	4 279	5 107	6 238	5 816	7 918	9 240	14 255
Összes eszköz	216 957 249 986	307 588 363 938	455 562 455 666	472 383 515 835	471 111				

Források (Millió forint)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Saját tőke	91 736	107 401	134 693	150 899	173 520	166 787	148 257	161 422	130 238
Jegyzett tőke	35 245	37 863	40 165	40 941	42 589	40 802	40 438	42 327	33 334
Jegyzett de be nem fizetett tőke	-203	-179	-271	-183	-259	-294	-519	-236	-1 880
Tőketartalék	7 604	7 920	8 613	8 479	7 115	6 876	5 280	5 691	3 982
Eredménytartalék	24 506	32 889	46 499	62 444	86 350	91 876	80 894	84 385	91 460
Értékelési tartalék	15 356	14 579	15 496	13 739	13 259	9 217	6 800	8 408	5 540
Céltartalékok	1 405	544	659	799	945	632	818	864	1 030
Kötelezettségek	119 538	133 059	161 666	201 749	267 822	273 393	310 027	342 678	316 916
Hosszú lejáratú kötelezettségek	35 653	37 594	50 197	70 737	85 966	94 161	115 153	125 949	115 764
Beruházási és fejlesztési hitelek	10 568	10 835	19 764	24 350	29 399	34 363	35 465	53 091	58 934
Rövid lejáratú kötelezettségek	83 884	95 465	111 469	131 012	181 855	179 232	194 874	216 729	201 151
Szállítók	36 671	37 035	40 812	47 099	64 662	70 206	70 249	76 295	70 773
Passzív időbeli elhatárolások	4 278	6 523	7 674	7 081	8 028	7 907	7 793	7 216	8 602
Összes Forrás	216 957	249 986	307 588	363 938	455 562	455 666	472 383	515 835	471 111

Eredménykimutatás (Millió forint)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	271 086	314 316	354 806	394 151	494 953	491 379	512 340	534 616	553 773
Export értékesítés	89 585	94 984	99 637	114 385	115 096	110 426	150 762	156 132	162 341
Értékesítés nettó árbevétele	360 671	409 300	454 443	508 536	610 050	601 805	663 102	690 747	716 114
Egyéb bevétel	17 401	18 440	25 549	31 384	29 430	31 822	37 095	42 948	37 290
Anyag-költség	89 116	93 913	103 896	120 247	156 098	175 489	201 500	208 250	226 717
ELÁBÉ	24 572	30 488	30 297	37 107	57 066	40 420	52 035	46 179	55 758
Alvállalkozói teljesítmények	105 686	116 251	111 389	119 404	129 106	131 902	126 361	124 602	135 553
Egyéb költség	43 588	0	0	0	0	0	0	0	0
Anyag jellegű ráfordítás	243 405	313 900	339 214	373 444	454 472	459 420	499 599	509 833	544 318
Béreköltség	20 023	24 246	31 199	35 013	41 814	38 375	46 228	51 537	52 740
Személyi jellegű kifizetések	13 394	14 874	15 784	17 531	23 150	23 002	29 154	33 611	31 190
TB járulék	7 971	10 273	12 482	13 434	16 266	14 468	16 570	18 770	18 981
Személyi jellegű ráfordítások	41 389	49 393	59 464	65 978	81 231	75 846	91 952	103 918	102 911
Értékcsökkenési leírás	18 295	23 405	29 630	34 984	48 864	41 713	44 071	48 988	46 743
Egyéb ráfordítás	16 262	19 258	26 213	33 387	31 883	32 887	37 721	45 539	39 961

Eredménykimutatás (Millió forint)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Üzemi tevékenység eredménye	15 123	22 152	27 384	34 330	31 461	24 311	27 052	26 219	19 939
Kapott osztalék	1 841	2 285	2 015	3 011	4 145	1 845	377	3 458	1 116
Kamatbevétel- magánszemélyektől	59	14	42	50	38	49	83	130	167
Árfolyamnyereség	119	125	253	238	390	349	453	392	841
Pénzügyi műveletek bevételei	3 237	5 496	6 085	8 608	10 467	5 886	8 793	10 159	13 052
Fizetendő kamatok, kamatjellegű ráfordítások	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más vállalkozónak fizetett kamatok	85	0	0	0	0	0	0	0	0
Nem magánszemélyeknek fizetett kamatok	4 499	5 280	5 861	6 983	8 570	8 180	9 781	11 415	12 634
Árfolyamveszteség	1 707	83	157	377	247	242	461	288	546
Pénzügyi műveletek ráfordításai	5 260	7 669	7 929	13 602	14 029	12 928	19 417	18 729	28 176
Pénzügyi műveletek eredménye	-2 024	-2 173	-1 843	-4 994	-3 562	-7 042	-10 624	-8 570	-15 124
Szokásos vállalkozási eredmény	13 100	19 979	25 540	29 336	27 900	17 268	16 428	17 649	4 815
Rendkívüli bevételek	3 344	1 598	2 458	2 537	3 191	4 501	5 181	4 611	1 838
Rendkívüli ráfordítások	2 163	1 352	1 230	888	1 039	1 012	2 561	1 081	637
Rendkívüli eredmény	1 181	246	1 228	1 649	2 152	3 489	2 620	3 530	1 201
Adózás előtti eredmény	14 275	20 216	26 764	30 984	30 050	20 757	19 048	21 174	6 017
Fizetendő adók	2 824	3 163	2 967	3 294	3 114	2 880	2 744	2 750	2 679
Adózott eredmény	11 451	17 294	23 797	27 690	26 936	17 877	16 304	18 424	3 338
Fizetett osztalék és részesedés	2 403	4 433	4 335	8 570	8 965	5 284	10 287	4 190	4 286
Mérleg szerinti eredmény	9 229	13 297	19 485	19 440	17 421	11 583	6 927	9 601	-2 198

VIII.5.2. VASÚTI SZÁLLÍTÁS

	2007	2008
Termelői árindex	1,002	1,053
Cégek száma	15	21
Átlagos statisztikai létszám	3 227	3 424

Eszközök (Millió forint)	2007	2008
Befektetett eszközök	33 992	47 737
Immateriális javak	1 331	1 175
Tárgyi eszközök	28 427	42 107
Ingyenértékű eszközök és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	436	414
Gépek berendezések, járművek	27 516	39 713
Beruházások, felújítások	304	131
Befektetett pénzügyi eszközök	4 233	4 456
Forgóeszközök	29 072	25 004
Készletek	614	527
Követelések	20 906	20 786
Vevők	10 962	5 443
Értékpapírok	0	0
Pénzeszközök	7 552	3 691
Aktív időbeli elhatárolások	3 084	4 595
Összes eszköz	66 148	77 336

Források (Millió forint)	2007	2008
Saját tőke	36 029	28 606
Jegyzett tőke	30 098	30 215
Jegyzett de be nem fizetett tőke	0	0
Tőketartalék	1 212	1 232
Eredménytartalék	2 102	2 400
Értékelési tartalék	0	0
Céltartalékok	147	1 706
Kötelezettségek	70 167	78 386
Hosszú lejáratú kötelezettségek	6 188	16 797
Beruházási és fejlesztési hitelek	49	7 976
Rövid lejáratú kötelezettségek	21 816	23 542
Szállítók	4 323	11 981
Passzív időbeli elhatárolások	3 741	6 148
Összes Forrás	66 148	77 336

Eredménykimutatás (Millió forint)	2007	2008
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	77 333	75 863
Export értékesítés	29 364	22 135
Értékesítés nettó árbevétele	106 697	97 999
Egyéb bevétel	2 359	1 803
Anyag-költség	830	1 220
ELÁBÉ	159	668
Alvállalkozói teljesítmények	16 007	10 150
Egyéb költség	0	0
Anyag jellegű ráfordítás	87 730	81 708
Béreköltség	9 190	9 841
Személyi jellegű kifizetések	1 256	1 622
TB járulék	3 164	3 438
Személyi jellegű ráfordítások	13 610	14 901
Értékcsökkenési leírás	2 164	2 722
Egyéb ráfordítás	4 230	6 962

Eredménykimutatás (Millió forint)	2007	2008
Üzemi tevékenység eredménye	1 443	-6 490
Kapott osztalék	441	811
Kamatbevétel- magánszemélyektől	0	0
Árfolyamnyereség	581	1
Pénzügyi műveletek bevételei	1 883	4 252
Fizetendő kamatok, kamatjellegű ráfordítások	0	0
Más vállalkozónak fizetett kamatok	0	0
Nem magánszemélyeknek fizetett kamatok	409	556
Árfolyamveszteség	0	2
Pénzügyi műveletek ráfordításai	1 279	2 756
Pénzügyi műveletek eredménye	604	1 496
Szokásos vállalkozási eredmény	2 047	-4 994
Rendkívüli bevételek	660	11
Rendkívüli ráfordítások	870	71
Rendkívüli eredmény	-210	-59
Adózás előtti eredmény	1 837	-5 054
Fizetendő adók	99	118
Adózott eredmény	2 088	-5 044
Fizetett osztalék és részesedés	1 101	168
Mérleg szerinti eredmény	544	-5 366

VIII.5.3. BELVÍZI SZÁLLÍTÁS

	2006	2007	2008
Termelői árindex	1,065	1,002	1,053
Cégek száma	84	82	91
Átlagos statisztikai létszám	964	1 006	903
Eszközök (Millió forint)	2006	2007	2008
Befektetett eszközök	13 462	15 269	22 105
Immateriális javak	19	31	66
Tárgyi eszközök	11 590	13 537	21 194
Ingtatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	4 266	4 750	4 851
Gépek berendezések, járművek	4 456	5 379	4 684
Beruházások, felújítások	415	598	743
Befektetett pénzügyi eszközök	1 853	1 701	846
Forgóeszközök	4 452	5 283	4 746
Készletek	631	741	737
Követelések	2 721	3 542	3 392
Vevők	917	1 739	971
Értékpapírok	124	126	48
Pénzeszközök	976	875	569
Aktív időbeli elhatárolások	127	186	222
Összes eszköz	18 041	20 737	27 072

Források (Millió forint)	2006	2007	2008
Saját tőke	12 062	13 160	19 092
Jegyzett tőke	8 017	8 028	8 102
Jegyzett de be nem fizetett tőke	-6	-4	-39
Tőketartalék	219	221	206
Eredménytartalék	1 390	1 643	259
Értékelési tartalék	2 003	2 313	10 318
Céltartalékok	174	88	0
Kötelezettségek	6 080	7 394	8 041
Hosszú lejáratú kötelezettségek	1 118	1 657	1 548
Beruházási és fejlesztési hitelek	888	1 350	1 394
Rövid lejáratú kötelezettségek	4 294	5 131	5 414
Szállítók	1 007	2 160	1 320
Passzív időbeli elhatárolások	475	722	672
Összes Forrás	18 041	20 737	27 072

Eredménykimutatás (Millió forint)	2006	2007	2008
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	8 363	9 765	9 912
Export értékesítés	4 870	6 060	8 884
Értékesítés nettó árbevétele	13 233	15 825	18 796
Egyéb bevétel	1 234	1 134	755
Anyag-költség	4 166	4 398	5 093
ELÁBÉ	575	1 854	3 065
Alvállalkozói teljesítmények	894	1 141	1 155
Egyéb költség	0	0	0
Anyag jellegű ráfordítás	10 588	12 328	15 475
Béreköltség	1 623	1 706	1 575
Személyi jellegű kifizetések	211	283	258
TB járulék	592	624	577
Személyi jellegű ráfordítások	2 426	2 613	2 410
Értékcsökkenési leírás	585	692	710
Egyéb ráfordítás	879	661	562

Eredménykimutatás (Millió forint)	2006	2007	2008
Üzemi tevékenység eredménye	214	815	523
Kapott osztalék	0	0	0
Kamatbevétel- magánszemélyektől	1	0	0
Árfolyamnyereség	4	2	4
Pénzügyi műveletek bevételei	248	184	609
Fizetendő kamatok, kamatjellegű ráfordítások	0	0	0
Más vállalkozónak fizetett kamatok	0	0	0
Nem magánszemélyeknek fizetett kamatok	85	125	157
Árfolyamveszteség	3	3	0
Pénzügyi műveletek ráfordításai	278	343	807
Pénzügyi műveletek eredménye	-30	-159	-199
Szokásos vállalkozási eredmény	184	656	323
Rendkívüli bevételek	41	250	46
Rendkívüli ráfordítások	5	163	1
Rendkívüli eredmény	35	87	45
Adózás előtti eredmény	219	743	369
Fizetendő adók	24	68	42
Adózott eredmény	354	743	387
Fizetett osztalék és részesedés	50	113	165
Mérleg szerinti eredmény	153	532	188

VIII.5.4. CSŐVEZETÉKES SZÁLLÍTÁS

	2004	2005	2006	2007	2008
Termelői árindex	1,035	1,043	1,065	1,002	1,053
Cégek száma	3	5	4	4	3
Átlagos statisztikai létszám	561	584	576	557	605
Eszközök (Millió forint)	2004	2005	2006	2007	2008
Befektetett eszközök	208 412 207 622 204 553	212 154	274 944		
Immateriális javak	712	1 707	2 309	2 203	2 692
Tárgyi eszközök	207 699 205 915 202 244	209 950	272 252		
Ingyatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	181 359 178 223 175 385	172 442	179 725		
Gépek berendezések, járművek	20 283 20 801 24 203	23 592	20 809		
Beruházások, felújítások	5 5 727 2 018	13 558	71 433		
Befektetett pénzügyi eszközök	2	0	0	0	0
Forgóeszközök	9 814	8 688	9 247	16 383	16 407
Készletek	1 027	1 089	1 224	1 029	1 778
Követelések	4 890	6 256	7 437	7 222	14 420
Vevők	4 356 1 902 7 062	5 732	12 688		
Értékpapírok	0	0	0	0	0
Pénzeszközök	3 898	1 342	586	8 132	209
Aktív időbeli elhatárolások	199	73	156	64	300
Összes eszköz	218 426 216 383 213 957	228 601	291 651		

Források (Millió forint)	2004	2005	2006	2007	2008
Saját tőke	64 917	64 940	84 641	93 208	114 003
Jegyzett tőke	13 212	13 215	13 215	13 215	18 826
Jegyzett de be nem fizetett tőke	0	0	0	0	0
Tőketartalék	52 803	52 791	52 790	52 787	64 766
Eredménytartalék	-1 586	-2 065	-2 558	6 673	26 500
Értékelési tartalék	0	0	0	0	0
Céltartalékok	593	620	484	885	1 051
Kötelezettségek	150 612	148 669	125 285	130 511	169 397
Hosszú lejáratú kötelezettségek	778	920	561	598	134 272
Beruházási és fejlesztési hitelek	0	0	0	0	0
Rövid lejáratú kötelezettségek	149 833	147 749	124 724	129 913	35 126
Szállítók	7 768	10 093	4 517	8 980	17 509
Passzív időbeli elhatárolások	2 304	2 154	3 546	3 997	6 668
Összes Forrás	218 426	216 383	213 957	228 601	291 651

Eredménykimutatás (Millió forint)	2004	2005	2006	2007	2008
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	62 960	55 368	59 946	61 247	99 003
Export értékesítés	0	11 741	14 448	13 893	16 144
					115
Értékesítés nettó árbevétele	62 960	67 109	74 394	75 140	147
Egyéb bevétel	899	208	765	687	109
Anyag-költség	6 929	8 233	9 359	11 669	32 872
ELÁBÉ	371	636	2 172	5 046	38 706
Alvállalkozói teljesítmények	38	26	35	34	25
Egyéb költség	0	0	0	0	0
Anyag jellegű ráfordítás	20 200	21 576	24 580	29 083	85 931
Béreköltség	2 265	2 332	2 624	2 892	3 243
Személyi jellegű kifizetések	1 341	503	625	656	601
TB járulék	1 108	842	964	1 053	1 148
Személyi jellegű ráfordítások	4 713	3 677	4 214	4 600	4 992
Értékcsökkenési leírás	23 298	11 517	12 675	13 096	14 791
Egyéb ráfordítás	3 318	3 333	6 081	4 292	2 652

VIII.5.5. SZÁLLÍTÁSI ÜGYNÖKSÉGI TEVÉKENYSÉG

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Termelői árindex	1,116	1,052	0,982	1,024	1,035	1,043	1,065	1,002	1,053
Cégek száma	894	1 051	1 152	1 268	1 581	1 713	1 744	1 856	1 631
Átlagos statisztikai létszám	8 550	8 810	8 742	9 543	10 413	11 733	12 728	14 753	14 680
Eszközök (Millió forint)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Befektetett eszközök	28 774	35 713	37 118	45 128	49 553	69 846	79 972	84 403	87 498
Immateriális javak	1 069	1 090	740	697	934	905	2 011	2 210	2 330
Tárgyi eszközök	22 469	28 392	30 468	33 860	41 118	61 826	67 973	70 177	67 195
Ingtatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	9 902	13 544	12 388	13 635	16 329	25 768	32 226	29 044	30 407
Gépek berendezések, járművek	9 195	6 590	7 012	8 985	14 337	18 307	23 761	23 400	25 495
Beruházások, felújítások	1 879	0	2 819	2 439	2 823	6 686	3 252	4 831	2 932
Befektetett pénzügyi eszközök	5 235	6 234	5 853	10 565	7 625	6 996	9 988	12 016	17 973
Forgóeszközök	56 337	60 158	66 505	86 176	95 836	130 245	156 297	176 151	167 321
Készletek	957	1 275	2 020	3 085	3 119	3 892	5 851	3 541	6 900
Követelések	42 606	44 648	49 781	64 668	71 338	101 061	119 694	136 327	131 647
Vevők	31 998	32 350	34 911	47 457	51 716	75 352	84 593	100 257	90 682
Értékpapírok	1 854	1 043	1 082	0	0	0	1 580	2 121	1 302
Pénzeszközök	10 920	13 221	13 621	17 383	20 361	23 841	29 172	34 161	27 473
Aktív időbeli elhatárolások	2 983	2 586	2 157	3 005	3 384	5 761	7 867	5 670	7 894
Összes eszköz	88 094	98 457	105 780	134 308	148 773	205 853	244 137	266 223	262 713
Források (Millió forint)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Saját tőke	28 780	35 706	37 211	44 504	50 917	63 761	65 367	75 016	72 650
Jegyzett tőke	12 380	13 962	13 348	13 791	15 129	16 531	16 317	17 894	17 520
Jegyzett de be nem fizetett tőke	-83	-79	-53	-57	-78	-75	-84	-61	-32
Tőketartalék	901	966	989	1 011	1 316	1 295	1 607	1 797	7 245
Eredménytartalék	11 222	14 313	14 976	18 149	23 906	33 005	35 966	44 234	42 579

Értékelési tartalék	918	1 739	2 988	2 920	2 816	4 628	2 570	2 169	1 425
Céltartalékok	1 427	389	204	355	195	559	782	1 068	1 500
Kötelezettségek	53 938	57 874	62 976	82 589	91 165	130 595	164 332	178 086	166 392
Hosszú lejáratú kötelezettségek	6 920	8 155	6 729	12 127	12 875	22 760	29 664	29 032	32 532
Beruházási és fejlesztési hitelek	2 716	4 098	2 048	4 322	4 905	9 311	10 302	16 414	11 939
Rövid lejáratú kötelezettségek	47 017	49 719	56 247	70 462	78 290	107 835	134 668	149 054	133 860
Szállítók	25 539	24 962	28 668	37 383	41 784	56 415	66 775	76 801	62 421
Passzív időbeli elhatárolások	3 948	3 962	4 908	6 297	6 010	10 131	13 247	11 596	14 091
Összes Forrás	88 094	98 457	105 780	134 308	148 773	205 853	244 137	266 223	262 713

Eredménykimutatás (Millió forint)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	180 763	195 234	209 900	262 388	279 748	338 927	418 066	492 933	485 126
Export értékesítés	66 221	69 910	71 078	86 056	106 528	125 229	150 834	156 571	167 764
Értékesítés nettó árbevétele	246 984	265 144	280 979	348 444	386 275	464 157	568 900	649 504	652 891
Egyéb bevétel	4 730	5 780	4 609	5 445	7 192	12 335	8 776	13 775	23 948
Anyag-költség	8 642	9 524	8 080	9 525	12 030	20 250	24 946	28 812	29 668
ELÁBÉ	10 604	13 138	18 503	17 517	17 026	22 192	37 210	61 529	78 314
Alvállalkozói teljesítmények	169 794	175 531	190 700	243 433	259 116	314 198	384 187	420 758	403 721
Egyéb költség	16 736	0	0	0	0	0	0	0	0
Anyag jellegű ráfordítás	199 872	229 392	244 713	304 282	339 695	405 704	498 378	571 255	576 004
Béreköltség	10 802	13 019	14 189	16 906	18 570	22 096	25 622	30 574	33 201
Személyi jellegű kifizetések	2 779	2 963	3 157	3 453	4 098	5 303	8 352	8 812	8 535
TB járulék	3 957	5 233	5 408	6 224	6 854	8 164	9 294	11 072	11 866
Személyi jellegű ráfordítások	17 538	21 216	22 755	26 583	29 522	35 563	43 269	50 458	53 603
Értékcsökkenési leírás	3 351	4 370	4 525	5 029	6 694	7 564	8 644	9 866	9 307
Egyéb ráfordítás	6 230	6 788	6 333	6 776	8 331	14 609	12 126	16 472	25 061

Eredménykimutatás (Millió forint)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Üzemi tevékenység eredménye	7 853	8 943	7 487	11 497	10 383	13 075	15 566	15 257	12 923
Kapott osztalék	649	955	1 080	1 181	1 281	1 518	1 778	1 457	1 556
Kamatbevétel- magánszemélyektől	18	13	17	17	40	47	25	74	28
Árfolyamnyereség	323	177	118	464	237	276	278	376	1 020
Pénzügyi műveletek bevételei	2 092	5 017	4 966	7 720	6 072	6 368	11 027	12 628	24 581
Fizetendő kamatok, kamatjellegű ráfordítások	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más vállalkozónak fizetett kamatok	39	0	0	0	0	0	0	0	0
Nem magánszemélyeknek fizetett kamatok	858	1 215	1 118	1 195	1 509	1 930	3 202	3 566	5 184
Árfolyamveszteség	1 172	264	163	442	237	379	413	249	783
Pénzügyi műveletek ráfordításai	1 404	4 711	4 268	7 085	5 941	6 207	12 133	13 296	25 175
Pénzügyi műveletek eredménye	688	306	698	635	131	161	-1 106	-668	-594
Szokásos vállalkozási eredmény	8 541	9 249	8 185	12 132	10 514	13 237	14 460	14 589	12 329
Rendkívüli bevételek	542	885	481	809	1 301	1 019	1 464	1 713	933
Rendkívüli ráfordítások	796	592	379	554	494	410	339	1 625	614
Rendkívüli eredmény	-254	293	102	255	807	610	1 125	88	319
Adózás előtti eredmény	8 287	9 542	8 288	12 387	11 321	13 846	15 585	14 677	12 648
Fizetendő adók	1 591	1 717	1 513	1 939	1 472	2 180	2 670	2 764	2 655
Adózott eredmény	6 696	7 926	6 775	10 448	9 849	11 666	12 916	11 913	9 992
Fizetett osztalék és részesedés	3 360	51 256	3 734	3 604	4 061	5 806	7 292	7 304	5 763
Mérleg szerinti eredmény	3 442	4 534	3 485	6 167	5 597	5 280	6 021	4 857	3 913