

A hazai fuvarozók helyzete és kilátásai Európában

Szécsi Gabriella - Gál István – Nagy Julianna - Karmazin György

Absztrakt

A 2008-as pénzügyi és gazdasági világválság jelentős hatással volt a logisztikai piac szereplőire és ez a mai napig érezhető. 2009-ben még különböző elméletek voltak arra vonatkozóan, milyen betűvel jellemezhető a válság. V, azaz a hirtelen zuhanás után egy meredek növekedéssel a gazdaság gyorsan visszarendeződik. U, a „gödör alján” egy-két évet időzve, erőt gyűjtve, lassabban kapaszkodik vissza a gazdaság az eredeti szintjére, de középtávon mégis sikerül. W, ami azt jelentette volna, hogy a kezdeti javulás után újra elérjük a mélypontot és csak ez után kerülünk ki a válságból. Ma már inkább az L alakú válság valószínűsíthető a legjobban. A gazdasági előrejelzések szerint a 2013-14-es években Európa gazdasága stagnálni fog, a vezető európai országok is recessziót prognosztizálnak a közeljövőben. Ennek köszönhetően nem egy átmeneti, hanem egy új, szinte állandósult állapot alakult ki a válság nyomán, mely még hosszú évekig is eltarthat. A közúti fuvarozási mód, mint az egyik legnagyobb arányt képviselő közlekedési alágazat jelentősen megszenvedte a válság negatív hatásait. Az európai gazdaság középtávú kilátásai újabb kihívások elé állítják a közúti piac szereplőit, így fontos megvizsgálni, milyen lehetőségeik vannak a magyarországi fuvarozó vállalkozásoknak a hazai és nemzetközi piaci pozíciójuk megtartására és megerősítésére.

Kulcsszó: válság, recesszió, nemzetközi fuvarozás, kabotázs, stratégia.

1. Bevezetés

A 2008-ban kirobbant pénzügyi és gazdasági világválság hatására mind a nemzetközi kereskedelem, mind a közvetlen külföldi tőkebefektetés jelentősen visszaesett. Elsősorban Magyarországon, illetve Kelet-Európa és Európa „perem” országaiban okozott komoly problémákat, mivel ezek az országok gazdaságilag gyenge lábakon álltak, nem voltak felkészülve és kedvezőtlen helyzetükből adódóan nem is voltak képesek egy ekkora kiterjedésű válság kezelésére.

A Harvard Business Review 2010. márciusi számában három neves amerikai szakértő, Ghemawat, Gulati és Sull kutatást végzett, melyben az előző válságok során alkalmazott megoldási javaslatokat elemezték. Azt mindenképpen fontos kiemelni, hogy a jelenlegi válságra sem kiterjedése, sem pedig eredete tekintetében nem volt még példa, így a korábbi kilábalási stratégiákat is csak korlátozott mértékben lehet átvenni.

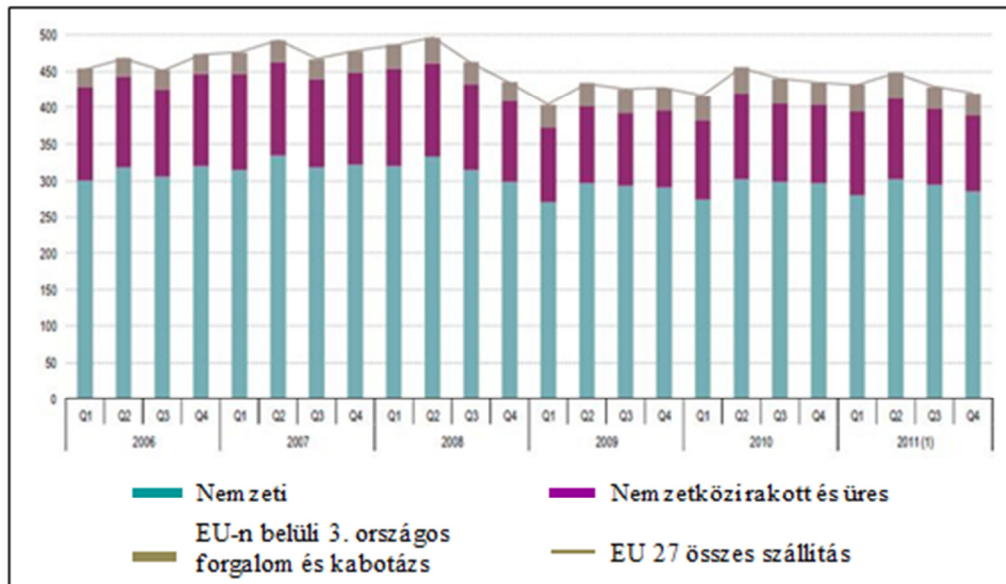
Az előző évezred válságai során született „túlélési” stratégiákat három nagy csoportra lehet osztani. A vállalatok jelentős része alkalmazta a költségcsökkentést és a létszámleépítést a belső hatékonyságuk fokozása érdekében. Megfigyelhető azonban, hogy ezekkel az intézkedésekkel inkább csak mélyítették a válságot és további problémákat okoztak. Az előbbivel ellentétben, számos vállalat döntött úgy, hogy inkább az innovációra, fejlesztésre helyezik a hangsúlyt, mivel az új technológiákban látták a kilábalás lehetőségét. Azonban önmagában az eszközberuházás sem eredményezett hatékonyabb működést. A kutatók vizsgálataik során megállapították, hogy azok a vállalatok értek el tartós sikereket 1980 és 2002 között, akik egyszerre tettek lépéseket a működési hatékonyság javítása és a piacfejlesztés, illetve eszközberuházás területén (Gulati et. al, 2010; Ghemawat, 2010 és Sull, 2010).

Balaton Károly és Csiba Zsuzsanna – az amerikai szakértők vizsgálatainak mintájára – magyar és szlovák kis- és középvállalatok körében végeztek kérdőíves felmérést, mely során azt kutatták, hogy a cégvezetők mit tettek a válság negatív következményeinek csökkentése érdekében. A magyar megkérdezettek elsősorban a túlélésre koncentráció jellemző, amit többnyire a költségcsökkentésen keresztül próbálnak megvalósítani. A kutatás-fejlesztésre viszonylag kevés figyelmet fordítanak a vezetők, viszont mindenképpen pozitívum, hogy jelentős az együttműködésre való hajlandóságuk. Szlovákiában ezzel szemben az innováció került előtérbe, a vállalatok komoly összegeket fordítanak az új technológiákhoz kapcsolódó beruházásokra, illetve előszeretettel alkalmaznak expanziós stratégiákat is. Összegzésképpen az említett szerzőpáros is azt a megállapítást tette, hogy a rövidtávú gondolkodás optimális esetben is csak stagnáláshoz vezethet, a válságból való kilábaláshoz azonban elengedhetetlen a hatékonyságnövelés és az innovációs törekvés is (Balaton-Csiba, 2012).

Bár a kutatás nem terjedt ki különböző iparágak és szolgáltatási szektorok célcsoportos vizsgálatára, ellenben a következtetéseket elfogadva, érdemes azokat figyelembe venni a hazai fuvarozó vállalkozások jövőbeli stratégiai lépéseinek előkészítéséhez. Az elmúlt időszakban tapasztalható európai közúti forgalom stagnálásából és a gazdaság alakulásának előrejelzéseiből prognózisokat állíthatunk fel az európai közúti fuvarpiac várható helyzetére, ezen keresztül pedig jó válaszokat fogalmazhatunk meg a hazai fuvarozók jövőbeli kihívásaira és több megoldási alternatívát is javasolhatunk a nemzetközi fuvarozással foglalkozó vállalatok üzleti stratégiáinak kialakítására.

2. A nemzetközi fuvarpiac változásai

A 2008-as évben lezajló pénzügyi és gazdasági világválság a nemzetközi közúti fuvarok rakott és üres futásainak mennyiségi változásában is érződött, melyet részletesen az alábbi, 1. számú ábra szemléltet.

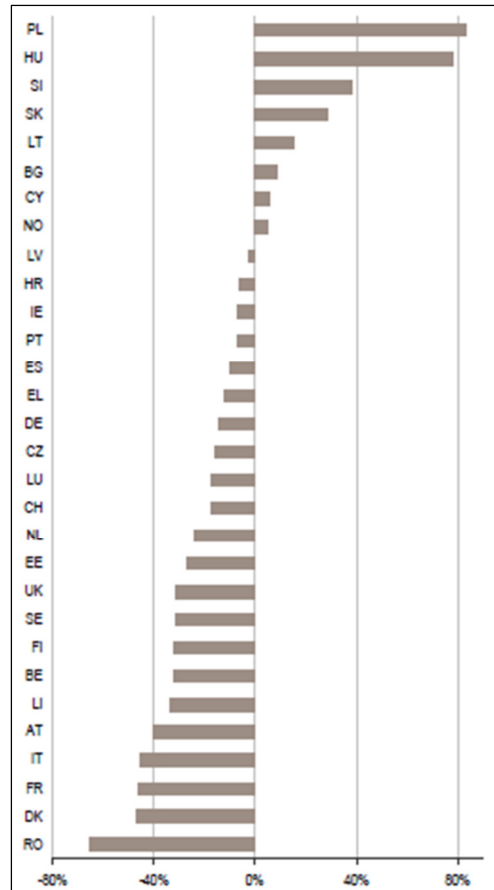


1. ábra: A nemzetközi fuvarpiac változása a 2008-as válság után (tkm milliárdban)

Forrás: Wáberer (2012)

Jól látható, hogy a nemzetközi fuvarozási teljesítmény 10-15 %-kal csökkent 2008-ról 2009-re. Az azóta eltelt időszak alatt folyamatos stagnálás tapasztalható és valószínűsíthető, hogy a keresleti piac változatlan marad 2013-14-ben is. A kapacitások a vevői elvárásoknak megfelelően is folyamatosan változnak. A hagyományos nyerges kamionok aránya az elmúlt időszakban tovább nőtt (MGE, 2013; VG, 2013). A hazai piac felmérése ezt a tendenciát még tovább erősíti a 2013-as évre (5 %-os növekedés várható ebben a kategóriában) ellenben az európai értékesítési számok már csökkenést prognosztizálnak (ACEA, 2012). Bár az akvizíciós lépések visszább estek az utóbbi években (Portfólió, 2012), a fejlődő társaságok növekedési kényszere, a méretgazdaságossági pont keresése további összeolvadásokat és felvásárlásokat hozhat a fuvarozói piac szereplői között. A további koncentrációt segítheti elő az a hír is, hogy a Transport Intelligence nemzetközi közúti fuvarozási indexe szerint 2012. június-október között 7 %-kal csökkentek a fuvarozói tarifák a főbb nyugat-európai útvonalakon (Logisztikai Híradó, 2012) és/vagy folytatódik a visszaesett kereslethez igazodó kapacitások, szolgáltatók általi kiigazítása (szűkítése).

Az 1. ábrán látható, hogy az Európai Unió „fuvarpiaci tortája” a válságot követően nem változott, ellenben a 2. ábra jól szemlélteti azt, hogy azon belül jelentős, országok közötti átrendeződések történtek.



2. ábra: A 2009-es nemzetközi fuvarozási teljesítmény országonként a 2004-es állapothoz viszonyítva, tkm %-ában

Forrás: Eurostat (2011)

A 2. ábrán látható, hogy 2004 után az újonnan csatlakozott 8 ország dinamikusan növelte nemzetközi teljesítményét és piaci részarányát, a többi ország azonban csökkenést tapasztalt. Különösen Lengyelország és Magyarország fuvarozói lettek a piac nyertesei. A diagramon látható átrendeződés az EU15 rovására történt, például Németország is jelentős piacvesztést szenvedett el.

3. Magyarországon belüli külföldi felségjelzéssel közlekedő kamionok által végzett áru fuvarozás

A Magyarországon belüli külföldi felségjelzéssel közlekedő kamionok által végzett áru fuvarozás tekintetében elmondható, hogy a külföldi fuvarozó vállalkozások a kabotázst csak az üres futások kiváltására (ún. nemzeti határon belüli „háromszögelésre”) alkalmazzák (például importot lerak Nyíregyházán, exportot rak másnap Szegedről, akkor a kettő közötti szakaszra és időszakra keres belföldi árut). Lényegében „kapcsolt”, a nemzetközi feladatokhoz kapcsolódó, az üres futások kiváltását támogató kabotázsról beszélhetünk. Összehasonlítva az európai unió piacával és díjaival elmondhatjuk, hogy a magyar fuvarpiac arányaihoz képest is kicsi, a díjak nyomottak. Az elmúlt évben tovább csökkent a belső fogyasztás, melynek köszönhetően a fuvarmegrendelések száma és volumene – az árutonna-kilométerben mért teljesítmény 13 %-kal, a volumen pedig éves viszonylatban 17 %-kal – csökkent (Napi, 2012). A csökkenő belső fogyasztásból adódó negatív hatások, a belföldi piacot szinte teljesen lefedő hazai „fuvarozó-szállítmányozó-logisztikai” szolgáltató vállalatok helyi jelenlétéből és évekre visszanyúló tapasztalatukból eredő versenyképességük miatt, csak kabotázsi feladatok végzése céljából nem is éri meg külföldi fuvarozónak bejönnie az országba. A jövőben bevezetésre kerülő használatarányos útdíj várható mértéke még jobban elriasztja a külföldi fuvarozó vállalkozásokat a magyarországi fuvar piacra való belépés szándékától. Lehetőségként megmaradhat az, ha minimális üres futással, két határ menti, ellenben messze fekvő hazai városok közötti fuvarfeladatokat vállalnak el külföldi fuvarozók (például Miskolc-Győr viszonylatot egy szlovák vagy Békéscsaba-Nyíregyháza viszonylatot egy romániai fuvarozó), de ez marginális lehet az összteljesítményt figyelembe véve.

4. Magyar fuvarozók külföldön

Az Európai Unió jogszabályai lehetővé teszik, de nem gyakori a nemzeti határokon belüli kabotázsi. Protekcionista magatartással és egyéb korlátozó feltételek felállításával hátráltatják az Európai Unió vezető országai a külföldi (többnyire keleti) fuvarozó vállalkozások piacra jutását (például Németországban 600 000 EUR-s felelősségbiztosítást kell kötnie annak a fuvarozó vállalkozásnak, aki Németország területén kíván német „belföldi” fuvarfeladatot teljesíteni). A nemzeti érdekképviselők erőteljesen képviselik – még az EU jogszabályok máshogy értelmezése árán is – a helyi fuvarozó vállalkozók érdekeit és a „hazai” fuvarozók védelmében „saját” jogszabályokat és mesterséges korlátokat állítanak fel.

A Magyarországon bejegyzett és nemzetközi fuvarfeladatokat végző kis-és közepes fuvarozó vállalkozások járművei, elsősorban az EU országai között, másodsorban nemzeti határokon belül végeznek - az üres futások csökkentését célzó - „háromszögelést”, országon belüli kabotázst, pl. Olaszországban Róma – Milánó között. A feladatokat jellemzően nemzetközi szállítmányozó és logisztikai cégektől vállalják, a „helyi” szolgáltatóknál alacsonyabb díjon.

A 2. ábrára visszapillantva láthatjuk, hogy a magyar és a lengyel fuvarozók megduplázták a piaci részesedésüket a nemzetközi közúti fuvarpiacon és még további öt-hat ország fuvarozói tudták növelni teljesítményüket, ez által részesedésüket az „európai tortából”. A nyugati országok fuvarozó cégei „beszorultak” a saját országukba, az alacsonyabb munkabérekkel dolgozó magyarok és lengyelek a nemzetközi - országok közötti - fuvarpiacot lefölozték. Amennyiben nem változnak jelentősen a szakmához jutási, piacra lépési és alkalmazási feltételek, akkor ez a tendencia a jövőben is folytatódni fog. Az is valószínűsíthető, hogy a nyugati országoknak a jövőben sem lesz érdekük az, hogy „megnyissák” belföldi fuvarpiacaikat a külföldi fuvarozók felé, hiszen már csak ez maradt meg nekik.

Az előbbieket alapján elmondhatjuk, hogy az EU-15 országaiban bejegyzett, nemzeti fuvarozó vállalkozások – a mesterséges korlátoknak köszönhetően – regionális fuvarozókká, míg a keleti országokban bejegyzett, alacsonyabb költségen üzemelő és akár több hetet is a kamionban töltő gépkocsivezetőknek köszönhetően, a keleti fuvarozók, az Európai Unió fuvarozóivá váltak. Az alacsony költség elsősorban a bérek közötti különbségben mutatkozik: míg egy magyar gépjárművezető bére 1000 EUR körül alakul, addig egy német gépjárművezető bére a 3000 EUR-t is elérheti havonta. A nyugati országokban nagyon erősen érvényesül a megrendeléseknél is a protekcionista felfogás, például egy német megrendelő német fuvarozóval, szállítványozóval szeret tárgyalni és megállapodni, mivel a bizalmat könnyebben kialakítja a saját nemzeti szolgáltatójával, még akkor is, ha az már multinacionális kereteket öltött. A tenderek elbírálásánál gyakran magasabb díjat is elfogadnak a hazai szolgáltatótól – a „magasabb ár – magasabb minőség” szlogen mögé bújva – és ezzel előnyben részesítik a helyi fuvarozó vállalkozásokat a külföldiekkel szemben.

5. Cselekvési terv, javaslatok a hazai fuvarozók számára

A magyarországi fuvarozókra is negatív hatást gyakorolt a 2008-as pénzügyi és gazdasági világválság. 2010-ben még tapasztalható volt egy kis fellendülés, azonban az elmúlt év utolsó negyedének tapasztalata – a jövőre nézve – már rossz előrejelzést mutatott. Figyelembe véve a szakcikkekben bemutatott kutatási eredményeket (Balaton-Csiba 2012), illetve az ábrákon jól szemléltetett erőviszony- és teljesítménybeli elmozdulásokat, az alábbi javaslatok és stratégiai lépések megvalósítása segíthet a hazai fuvarozóknak a piaci részarányuk és eredményességük megtartásában, esetleg növelésében:

- elsősorban az Európai Unió tagállamai közötti nemzetközi áru fuvarozási feladatokra való koncentráció,
- felkészülés a konkurenciával (elsősorban a kelet-európai országok fuvarozóira) való folyamatos versenyre,
- felmérni a globális 3PL-4PL szolgáltatók piaci versenyelőnyét és megtalálni azt az együttműködési formát, amely biztosíthatja a növekedési és hatékonysági terveket,
- a működési költségek folyamatos felülvizsgálata és beszerzési klubokon, érdekképviseleteken keresztüli csökkentése,
- a belső hatékonyság növelése,
- új információkra nyitott, rugalmas egyben fegyelmezett szervezet kialakítása,
- folyamatos fejlesztések és innovációk végrehajtása a vállalkozáson belül,
- a pénzügyi stabilitás megőrzése,
- a beruházások során a pályázati lehetőségek kihasználása,
- együttműködések és stratégiai partnerségek kialakítása vertikálisan és horizontálisan,
- üzletfejlesztési tevékenység fejlesztése, fokozott figyelem a „vevők hangjára”, a kínáló piaci résekre,
- minden eszközzel a versenyképesség megőrzésére és növelésére való törekvés, modern menedzsment eszközök alkalmazása a vállalkozás fejlesztése érdekében,
- hosszú távú stratégiai gondolkodás
- nemzetközi terjeszkedés, külföldre lépés lehetőségeinek vizsgálata és szükség esetén előkészítése,
- a „tanuló szervezet” szemlélet meghonosítása a vállalati kultúrában,

- megoldásokban való gondolkodás és proaktív szemléletmód kialakítása a saját vállalatunkon belül,
- érdekképviselőken keresztül kedvezőbb adózási- és elvonási rendszer kialakíttatása, hatékonyabb állami intézkedéscsomag elérése,
- gépkocsivezetők képzése, folyamatos utánpótlás-nevelés,
- fejlett IT technológiák bevezetése és alkalmazása.

Összefoglalásként megállapíthatjuk, hogy a fenti következtetések és az előbbieken felsorolt javaslatok alkalmazása esetén, meg van arra az esély, hogy a hazai közúti fuvarozó vállalatok megtartják, sőt akár tovább növeljék részarányukat a hazai és nemzetközi fuvarpiacon.

Hivatkozott források

- [1.] ACEA (2012): Commercial vehicle registrations: -11.4% over 11 months; -18.5% in November, European Automobile Manufacturer's Association
http://www.acea.be/index.php/news/news_detail/commercial_vehicle_registrations_-_11.4_over_11_months_-18.5_in_november (Letöltés dátuma: 2013.01.28.)
- [2.] Balaton Károly – Csiba Zsuzsanna (2012): A gazdasági válság hatása a vállalati stratégiákra - Magyar és szlovák tapasztalatok. In: Vezetéstudomány 43. kötet, 2012. december, 4-13. oldal
- [3.] Csökkentek az európai közúti szállítási díjak. In: Chikán Attila (szerk.): Logisztikai Híradó. 2012. december, XXII. évfolyam, 6. szám, 4. oldal
- [4.] Ghemawat, P. (2010): Finding Your Strategy in the New Landscape. Harvard Business Review, 2010. March, 54-60 oldal
- [5.] Gulati, R. – Wohlgezogen, F. – Nohria, N. (2010): Roaring Out of Recession. Harvard Business Review, 2010. March, 62-69. oldal
- [6.] MEG (2013): 2012. autópiaci értékelés és 2013 évi előrejelzés, Magyar Gépjárműimportőrök Egyesülete.
<http://www.mge.hu/page.php?IID=hu&pFrom=21&pID=201&uniqueID=SrCZgcRnyP&levelID=0> (Letöltés dátuma: 2013.01.24.)
- [7.] Napi (2012): Figyelmeztető adat jött a magyar gazdaságból.
http://www.napi.hu/magyar_gazdasag/figyelmezteto_adat_jott_a_magyar_gazdasagbol.530175.html (Letöltés dátuma: 2013.01.24.)

[8.] Monika Wrzesinska (szerk.) (2011): Six years of road freight growth lost to the crisis - Trends in EU road freight transport. Eurostat - Statistics in focus 12/2011. 4. oldal

[9.] Szárnyra kapott az M&A piac.

http://www.portfolio.hu/vallalatok/szarnyra_kapott_az_m_a-piac.177538.html (Letöltés

dátuma: 2012.01.24.)

[10.] Sull, D. (2010): Are You Ready to Rebound? Harvard Business Review, 2010. March, 70-74. oldal

[11.] VG (2013): Idén várhatóan nem csökken a teherkocsik értékesítése, Világgazdaság Online.

<http://www.vg.hu/vallalatok/ipar/iden-varhatoan-nem-csokken-a-teherkocsik-ertekesitese-395076> (Letöltés dátuma: 2013.01.24.)

[12.] Wáberer György (2012): Fuvargyár? – Avagy piaci helyzetkép 2012 végén, Magyar Fuvarozói Fórum, 2012.11.22. Budapest

Lektorálta:

Karmos Gábor, az MKFE főtitkára