Üzemanyagpiaci helyzetkép Magyarországon

Kurucz Réka
hallgató
Budapesti Gazdaságtudományi Egyetem,
E-mail: kuruczreka07@gmail.com

Dr. Szabó Károly
adjunktus
Budapesti Gazdaságtudományi Egyetem,
Menedzsment Kar,
Folyamatmenedzsment Tanszék
E-mail: szabo.karoly@uni-bge.hu

Dr. Budaházy György
főiskolai docens
Budapesti Gazdaságtudományi Egyetem,
Menedzsment Kar,
Folyamatmenedzsment Tanszék
E-mail: budahazy.gyorgy@uni-bge.hu

Absztrakt

Az üzemanyagpiac a hazai és a nemzetközi logisztikai rendszerek működésének egyik meghatározó tényezője. A szakirodalom áttekintése alapján ugyanakkor megállapítható, hogy az árazási mechanizmusok, a szerződéses struktúrák és a piaci verseny működésének empirikus vizsgálata viszonylag korlátozott. Ennek megfelelően a jelen tanulmány a független és az integrált töltőállomások működését, valamint a fogyasztói magatartás árképzésre gyakorolt hatását vizsgálja. A kutatás kvalitatív módszertani megközelítést alkalmaz, amelynek keretében hazai iparági szakértőkkel készített félig strukturált interjúk kerültek elemzésre. A vizsgálat célja annak feltárása volt, hogy a hazai piaci szereplők milyen módon értékelik a különböző szerződéses konstrukciókat, hogyan jelenik meg az árérzékenység a fogyasztói döntésekben, valamint milyen szerepet tölt be az ellátásbiztonság és a költségek tervezhetősége a vállalati döntéshozatalban. Az eredmények alapján megállapítható, hogy a szerződésválasztás és az árképzési stratégia szorosan összefügg a vállalatok kockázatvállalási attitűdjével, valamint a piaci instabilitás és a geopolitikai folyamatok által meghatározott működési környezettel.

Kulcsszavak:
logisztika, üzemanyag, szerződés, kockázatmenedzsment

Abstract

The fuel market represents a key factor influencing both domestic and international logistics systems. However, a review of the literature suggests that empirical evidence on pricing mechanisms, contractual structures and market competition in fuel markets remains relatively limited. Therefore, this study examines the operation of independent and integrated filling stations and the impact of consumer behavior on pricing strategies. The research applies a qualitative methodological approach based on semi-structured interviews conducted with industry experts in Hungary. The aim of the analysis is to explore how market actors evaluate different contractual arrangements, how price sensitivity appears in consumer decision-making, and how security of supply and cost predictability influence corporate strategies. The results indicate that the choice of contractual arrangements and pricing strategies is strongly influenced by firms' risk preferences as well as by the broader market environment shaped by geopolitical developments and market instability.

Keywords:
logistics, fuel, contract, risk management

DOI: 10.21405/logtrend.2026.07.1.24

1. Bevezetés

Az üzemanyagpiac a modern gazdaság egyik stratégiai jelentőségű szektora, amely közvetlen és közvetett módon is befolyásolja a logisztikai rendszerek működését, a vállalatok költségstruktúráját és a fogyasztók mindennapi döntéseit. Az elmúlt évek geopolitikai konfliktusai, a globális ellátási láncok sérülékenysége, valamint az állami árszabályozási beavatkozások rámutattak arra, hogy az üzemanyagárak alakulása nem kizárólag piaci mechanizmusok eredménye, hanem komplex gazdasági és politikai tényezők összjátékának következménye. (András - Quittner, 2024)

A szakirodalom elsődleges vizsgálatával láthatóvá vált, hogy a meglévő tudományos eredmények a globális olajárak és a makrogazdasági hatások vizsgálatára koncentrálnak, ugyanakkor kevés empirikus kutatás foglalkozik azzal, hogy a szerződéses struktúrák, a piaci verseny és a fogyasztói árérzékenység miként jelenik meg a hazai gyakorlatban. Jelen tanulmány célja ezen kutatási rés betöltése, különös tekintettel a független és integrált töltőállomások működésére, valamint a fogyasztói döntéshozatal sajátosságaira Magyarországon. (KSH, 2021)

A téma jelentőségét tekintve fontos kiemelni, hogy az elmúlt évek geopolitikai konfliktusai (orosz-ukrán háború, közel-keleti konfliktus), illetve a technológia fejlődése, az innovációra való folyamatos törekvés és a környezetvédelmi előírások új kapcsolatokat és új érdekellentéteket hoztak létre. Ennek köszönhetően teljesen átrendeződött a piac és napjainkra már nem láthatjuk át az árazási folyamatokat csak a közgazdaságtani tudásunkra alapozva, hiszen vagy nem kapnánk teljesen átfogó képet, vagy téves eredményekhez jutunk. A fent említett trendek a mindennapi logisztikai folyamatok terén is jelentős átrendeződéssel járhatnak, hiszen ez által a mindennapi működéshez szükséges erőforrások tervezhetősége és árazása is erősen bizonytalanná válhat. Ennek megértéséhez egyúttal fontos átlátni az üzemanyag-ipar struktúráját és annak jellemzőit, az ellátási lánc szakaszait és szereplőit, hogy a különböző piaci dinamikákat is fel tudjuk térképezni. A tanulmányban röviden bemutatjuk a releváns mechanizmusokat, amely alapján a kutatási kérdések megfogalmazásra kerültek. (Zhao et al., 2022)

A cikk primer kutatási részében az árazási stratégia és a piaci árképzés vizsgálata során árazási modelleket és konkrét eseteket vizsgáltunk a transzparencia érdekében. Ezen belül, a kutatás aktívan vizsgálja a határozott időtartamra (1 vagy több évre) kötött szerződéses árképzési hatását és a spotpiaci (határozatlan idejű vagy eseti szerződés, indexált árazás jellemzi) árazást is annak tekintetében, hogy a globális ellátási lánc szereplői hogyan alkalmazkodnak ezekhez a piaci közegekhez. A tanulmányban konkrét példát is felvázolunk esettanulmány jelleggel.

A fent megfogalmazottakhoz egy fontos példát jelenthet az International Energy Agency (IEA) Oil 2025. októberi piaci jelentése, amelyben kiemelten foglalkozik a globális olaj- és üzemanyagpiaccal, beleértve az árak volatilitását és a geopolitikai tényezők piaci hatását. A tanulmány egyik lényegi része, hogy az olajpiaci volatilitás alacsonyabb szintre csökkent, de a geopolitikai feszültségek és a kínálat-felesleg kombinációja továbbra is bizonytalanságot okoz az árak alakulásában. (IEA, 2025)

Röviden összefoglalva a jelen kutatást – a fent említett trend(ek) helyi szintű vizsgálatát tűztük ki célul. Mivel jelen kutatás pilot jellegű, ezért a felvázolt kutatási rést kvalitatív eszközökkel vizsgáltuk, amelynek megfelelően nem törekedtünk az általánosítás irányába menő következtetések levonására, sokkal inkább egy helyi, ok-okozati viszonyokat feltáró képet próbáltunk bemutatni. A tanulmány a következő szerkezetben épül fel. A bevezetést követően a szakirodalmi háttér és a kutatási kérdések kerülnek bemutatásra. Ezt követi a kutatás módszertanának ismertetése, majd a hazai üzemanyagpiac működésének és a kvalitatív vizsgálat eredményeinek elemzése. A tanulmányt az eredmények összegzése, valamint a további kutatási irányok bemutatása zárja.

2. Szakirodalmi háttér és kutatási kérdések

A szakirodalom áttekintése alapján megállapítható, hogy a korábbi tanulmányok elsősorban a makrogazdasági hatások és a globális olajárak alakulásának vizsgálatára koncentrálnak, miközben a vállalati szintű árképzési gyakorlat és a szerződéses konstrukciók szerepe kevésbé jelenik meg az empirikus kutatásokban. Ennek megfelelően a jelen kutatás célja annak feltárása, hogy a hazai üzemanyagpiacon milyen döntési logikák és piaci mechanizmusok befolyásolják az árképzési stratégiák kialakítását, különös tekintettel a szerződéses konstrukciók szerepére és a kiskereskedelmi verseny működésére. A vizsgálat ezért egyrészt a határozott idejű és a spot alapú szerződések vállalati döntéshozatalban betöltött szerepét, másrészt a piaci szereplők közötti versenystratégiák sajátosságait elemzi a hazai üzemanyagpiac kontextusában. (Denny, - Weckesser, 2022; Nasri, 2023.)

A fenti célkitűzések alapján a tanulmány az alábbi kutatási kérdésekre keresi a választ:

K1: Hogyan járulnak hozzá a határozott idejű szerződések az ellátásbiztonság és a költségek tervezhetőségének biztosításához, és milyen piaci helyzetekben tekinthetők kedvezőbb választásnak a spot alapú szerződések a vállalati stratégia szempontjából a hazai piacon?

K2: Milyen szerepet tölt be a hazai piacvezető a magyar kiskereskedelmi üzemanyagárak alakításában, és hogyan különbözik az integrált és a független töltőállomások versenystratégiája az árképzés és a szolgáltatási színvonal tekintetében?

3. Kutatásmódszertan

A korábban megfogalmazott kutatási kérdések vizsgálatához elsőként egy széleskörű irodalomkutatás került kiválasztásra, amelynek célja az volt, hogy a piac általános trendjeit és árazási mechanizmusait fel tudjuk térképezni. A kontextus bemutatását követően, K1 és K2 kutatási kérdések vizsgálatára kvalitatív mintavételt alkalmaztunk. A kutatást megelőzően kevés számszerű adat állt rendelkezésre a témáról, ami jelentősen hozzájárult ahhoz, hogy a kvalitatív kutatási módszert válasszuk. Ezzel a megközelítéssel ugyanis a bonyolultabb folyamatokba is mélyebb betekintést lehet nyerni. (Babbie, 2008; Horváth – Mitev, 2015) A kutatási eszközök meghatározása a kvalitatív és kvantitatív módszertanok megértő és adaptív áttekintésével történt. (Lewin, 1946) A módszertan kiválasztását követően a kvalitatív mintavétel sajátosságai kerültek definiálásra, beleértve a mintavételi keretrendszert, a mintavétel helyét és módszerét is. A félig strukturált kvalitatív kérdőívet az alábbiak szerint állítottuk össze:

- Felvezető kérdések, amelyek szintén fontos információkat tartalmazhatnak
- Az árképzési modellekre és a fogyasztói magatartásra vonatkozó kérdések, amelyek az árazási gyakorlatok szerepét, a fogyasztók árérzékenységét, valamint az árstabilitás megítélését vizsgálják.
- Az ellátásbiztonság és az árképzés összefüggéseit feltáró kérdések
- A piaci versenyszerkezetre, azon belül a független és integrált töltőállomások közötti különbségekre koncentráló kérdések
- Az általános piaci trendekre és jövőképre vonatkozó kérdések

A kvalitatív kutatás során minimum 10 interjú lefolytatását tűztük ki célul. A mintavételi keretrendszert a Magyar Olaj- és Gázipari Múzeum kapcsolati adatbázisa biztosította. Az adatbázisban található szakértőkre az alábbi szűréseket alkalmaztuk:

- Aktív tapasztalat az olajipar területén – vezetői szint
- Hazai szegmens irányítása
- Hazai for-profit munkavállaló
- Hajlandóság a kutatásban való részvételre

Az interjúkat első 10 pozitív válaszadóval készítettük el beérkezési sorrend szerint. A tervezett időkeret 4 hónap volt, 2025. szeptember 01-től 2025. december 31-ig. A kutatás tervezett helyszíne pedig az egyes vállalkozások székhelye volt. (Saunders et al., 2009; Király – Géring, 2016) A korábban megfogalmazott kutatási kérdéseket esettanulmányszerűen tártuk fel, azaz a kapott eredményeket nem úgy kezeltük, mintha azok az általánosítás irányába mutatnának sokkal inkább a hazai ok-okozati kapcsolatok megismerésére törekedtünk. Ennek megfelelően - a választott kutatásmódszertan elveihez igazodva -, a kapott eredmények tapasztalatait, helyi szinten értelmezhető állításokká alakítottuk. (Cheong et al., 2023.)

4. Az üzemanyagpiac gazdasági szerepe és szerkezeti jellemzői

A fejezetben a szakirodalom azon eredményeit mutatjuk be, amelyek a hazai üzemanyagpiac működésére, szerkezeti sajátosságaira és a piaci szereplők döntési mechanizmusaira fókuszálnak. Ahogy korábban már említettük, a területet számos kutatás vizsgálja makrogazdasági és ellátásbiztonsági szemszögből, de a gyakorlati működés mélyebb feltárása még mindig korlátozott. A korábbi források egyetértenek abban, hogy a magas importfüggőség, a geopolitikai kitettség és az árképzés komplexitása alapvetően határozzák meg a piac stabilitását, miközben a szerződéses modellek és a fogyasztói viselkedés vizsgálata is fontos szerepet kap. A szakirodalom szerint a közeljövőt olyan tényezők alakítják majd, mint a költségoptimalizálás új irányai, a digitalizáció térnyerése, valamint a fenntarthatósági szempontok fokozódó jelentősége. (Gubán – Kovács, 2016; Kayani et al., 2024.)

Az üzemanyagpiac nem csupán az energiaellátás szempontjából kulcsfontosságú, hanem a gazdasági növekedés és a gazdaságpolitika alapvető pillére is. Magyarország fosszilis energiapiacát magas importfüggőség jellemzi: az éves üzemanyagigény mintegy 30%-át importból fedezzük, a kőolaj-

szükségletnek pedig közel 85%-a származik külső forrásokból. Ez a kitettség rendkívül érzékennyé teszi a hazai piacot a globális árváltozásokra és a geopolitikai instabilitásra. (Hungary: Fuel consumption trends: Petrol up 0.8%, diesel down 1.2%, 2024; MÁSZ 2025)

A szektor értéklánca három fő szakaszra oszlik: az upstream (kitermelés), a midstream (szállítás és tárolás) és a downstream (finomítás és értékesítés) folyamatokra. Magyarországon a MOL Nyrt. domináns szereplő, mivel a downstream és midstream szakaszt is lefedi, saját finomítóval és kiterjedt logisztikai hálózattal rendelkezik. A kiskereskedelmi piacon jelen vannak az integrált („színes") olajvállalatok (pl. OMV, Shell) és a független („fehér") töltőállomások is, melyek közül utóbbiak a hazai kutak közel felét üzemeltetik.

Az üzemanyagárakat alapvetően a kereslet és kínálat viszonya mozgatja, de a folyamat ennél összetettebb: befolyásolják a nemzetközi tőzsdei jegyzések, a finomítói kapacitások, a logisztikai költségek és az adózási környezet is. A szakirodalom által hiányolt árazási modellek között a források említik a spot alapú (azonnali), az indexált (tőzsdéhez kötött) és az átlagáras modelleket.

A vállalati szférában a legjellemzőbbek az AOT típusú határozott idejű szerződések. Ezeken belül több konstrukció létezik:

- **Fixáras szerződések:** Teljes árstabilitást adnak a vevőnek, de kockázatosak a beszállítónak.
- **Árképletes szerződések:** A leggyakoribb forma, ahol a listaárból a vevő fix kedvezményt kap a volumen és egyéb kondíciók alapján.
- **Árplafonos vagy árpados megoldások:** A kockázatok megosztására szolgálnak egy meghatározott ársávon belül. A szerződések szerves részét képezi a nominálási tolerancia, amely a szállítások időbeli és mennyiségi eloszlását szabályozza. (Kovács, 2020)

A piaci verseny két fő típusa a független (fehér) és az integrált (színes) töltőállomások között feszül.

A független kutak jellemzően kisebb árréssel, rugalmasabb árpolitikával dolgoznak, és a márkahűséget személyes kapcsolatokra alapozzák, főként kistelepüléseken. Szolgáltatási körük szűkebb. Az integrált töltőállomásokat standardizált folyamatok, szélesebb szolgáltatási paletta (shop, kávézó, prémium mosó) és kiterjedt marketingtámogatás jellemzi. Árpolitikájuk központilag szabályozott és kevésbé rugalmas.

A piaci koncentráció (melyet a CR vagy a HHI mutatókkal mérnek) jelentős hatással van a fogyasztókra: a magas koncentráció kisebb választékot és mérsékeltebb innovációs kényszert eredményezhet a vállalatok részéről.

A geopolitikai események, mint az orosz-ukrán konfliktus vagy a közel-keleti feszültségek, közvetlen hatással vannak az ellátási biztonságra és az árakra. A források kiemelik a hatósági ársapka (2021-2022) példáját, amely bár rövid távon mérsékelte az inflációt, hosszú távon ellátási problémákhoz és a piaci verseny torzulásához vezetett, különösen a független kutakat hozva nehéz helyzetbe. Az ilyen típusú szabályozások minden iparág költségeibe beépültek a szállítmányozási díjak növekedésén keresztül. (Dániel - Berezvai, 2024)

A fogyasztói döntéshozatalt olyan modellekkel írják le, mint a Black Box vagy az EBM (Engel–Blackwell–Miniard) modell, melyek a probléma felismerésétől a vásárlás utáni értékelésig követik a folyamatot.

Az árérzékenység kulcsfontosságú: a magas árérzékenységű fogyasztók könnyen váltanak olcsóbb alternatívára (pl. diszkont kutak), míg az alacsony árérzékenységűek márkahűek maradnak a minőség vagy a kiegészítő szolgáltatások miatt. Krízishelyzetben az árérzékenység fokozódik, és az ellátásbiztonság sokszor az árnál is fontosabbá válik. A fogyasztók ilyenkor gyakran a stabilitást képviselő nagy, nemzetközi márkákhoz ragaszkodnak. (Mekler, et al. 2025)

A piaci szereplők számára a legfontosabb szempontok a költségoptimalizálás, az árstabilitás és az ellátásbiztonság.

- **Költségoptimalizálás:** Beszerzési stratégiák, készletgazdálkodás és technológiai innovációk (pl. automatizáció, MI) segítségével valósítható meg.
- **Árstabilitás:** Hosszú távú szerződésekkel és pénzügyi fedezeti ügyletekkel (**hedging**) biztosítható.
- **Ellátásbiztonság:** Stratégiai készletek felhalmozásával, a beszállítói kör diverzifikálásával és rendszeres kockázatelemzéssel érhető el.

Az energiapiaci döntésekben egyre nagyobb szerepet kap a környezettudatosság (bioüzemanyagok, zöld technológiák) és a digitalizáció (ár-összehasonlító platformok), amelyek hosszú távon átalakítják a hagyományos piaci preferenciákat.

Ha röviden összefoglaljuk a rendelkezésre álló eredményeket, akkor megállapíthatjuk azt, hogy a hazai üzemanyagpiac vizsgálata továbbra is erősen elméleti jellegű, miközben a gyakorlati működésről kevés empirikus bizonyíték áll rendelkezésre. A magas importfüggőség és a geopolitikai kockázatok jelentős bizonytalanságot teremtenek, amely mind az árképzést, mind az ellátásbiztonságot érzékenyen érinti. A szakirodalom ugyan részletesen tárgyalja a szerződéses és árazási modelleket, de ezek alkalmazásáról kevés gyakorlati tapasztalatot mutat be. Hasonló a helyzet a fogyasztói magatartás kutatásával: a modellek ismertek, de a hazai piacra vonatkozó konkrét adatok szűkösek. (Londono et al., 2021)

A teljes képet tekintve egyértelműen kiraj-



1. ábra. Döntési preferenciák mátrixa
Forrás: Saját szerkesztés

Ssz.	Beosztás	Cégtípus	Dátum
1.	Műszaki menedzsment	Integrált olajtársaság	2025.09.10.
2.	Kiskereskedelmi vezető	Integrált olajtársaság	2025.09.26.
3.	Nagykereskedelmi vezető	Integrált olajtársaság	2025.10.20.
4.	Nagykereskedelmi értékesítés	Integrált olajtársaság	2025.10.27.
5.	Töltőállomás üzemeltetés	Integrált olajtársaság	2025.10.27.
6.	Logisztikai vezető	Integrált olajtársaság	2025.10.28.
7.	Nagykereskedelmi értékesítés	Nagykereskedelmi vállalat	2025.11.20.
8.	Logisztikai vezető	Disztribúciós partner	2025.11.24.
9.	Töltőállomás üzemeltetés	Független töltőállomás	2025.12.01.
10.	Logisztikai vezető	Disztribúciós partner	2025.12.04.

1. táblázat: Kvalitatív interjúk hazai olajipari szakértők körében
Forrás: saját szerkesztés

zolódik a kutatási rés kevés olyan vizsgálat született, amely a magyar üzemanyagpiac tényleges működési mechanizmusait, döntési folyamatait vagy szerződéses struktúráit elemezné. Ez jól mutatja, hogy a terület alkalmas új, empirikus kutatási eredmények bemutatására. (Kowalski et al., 2012; Richley 2023)

A félig strukturált interjúk első kérdéscsoportja a B2B fogyasztók árképzéssel kapcsolatos döntéshozatali folyamataira irányult. A kutatás központi célja annak vizsgálata volt, hogy a spot és a határozott idejű szerződéses árképzés milyen módon befolyásolja az árstabilitást, a költségoptimalizálást és az ellátásbiztonság megítélését. A válaszok összegzését az alábbi táblázat mutatja be.

2. Táblázat: A spot és határozott idejű szerződések megítélése B2B oldalon Forrás: saját szerkesztés

Az interjúk alapján egyértelműen kirajzolódott, hogy a spot és a határozott idejű szerződések nem egymást helyettesítik, hanem eltérő kockázati helyzetekhez alkalmazkodnak. Volatilis időszakban a vállalatok nagyobb rugalmasságot keresnek, ugyanakkor ez magasabb bizonytalansággal jár. Ezzel szemben a határozott idejű szerződések stabilitást és könnyebb tervezhetőséget biztosítanak, ami különösen fontos a nagyvállalatok számára.

A vállalati méret jelentős befolyásoló tényezőnek bizonyult: Míg a nagyvállalatok nem engedhetik meg a működési kockázatot, ezért jellemzően hosszú távra szerződnek, addig a kisebb piaci szereplők a kedvezőbb rövid távú ár reményében gyakrabban választják a spot modellt.

A kockázatvállalási preferenciák meghatározó szerepet töltenek be a szerződésválasztásban. Az interjúalanyok szerint sok vállalkozás egyszerre szeretne alacsony árat és biztonságos ellátást – ez azonban ritkán teljesül egy időben. Gyakori jelenség a „visszatekintő torzítás", amikor utólag minden szereplő azt feltételezi, hogy más konstrukcióval jobban járt volna, miközben a döntés pillanatában nem vállalta volna annak kockázatát.

A magyar piac árérzékenysége továbbra is jelentős, ugyanakkor a napi árazás bevezetése mérsékelte a pánikreakciókat. A gyakori kisebb változásokhoz a fogyasztók hozzászoktak, így kevésbé reagálnak azonnali tankolással. Ugyanakkor továbbra is igaz, hogy az ár fontos tényező, de a döntések nem kizárólag erre épülnek. A kutatásba bevont megkérdezett szakértők ezt a folyamatot a „piac érésének" nevezték.

Az interjúk egyik legmarkánsabb megállapítása az volt, hogy krízishelyzetben az ellátásbiztonság felülírja az árat. A hatósági ársapka időszaka megmutatta, hogy amikor ellátási zavarok lépnek fel, a fogyasztók és a vállalatok számára elsődleges szemponttá válik a biztos tankolási lehetőség. A nagyvállalatok esetében különösen igaz, hogy a leállás költsége a többszöröse lehet az üzemanyagár megtakarításának, ezért a stabil ellátást részesítik előnyben – ez a határozott idejű szerződéseket teszi erős választássá.

A határozott idejű szerződések ára jelentősen megemelkedett, a spot és a fix szerződés közötti különbség „szétnyílt". Mégis sok vállalat a drágább konstrukciót választja, mert a tervezhetőség és az ellátás biztonsága kritikus tényező a működés fenntartásában. A kisebb szereplők ezzel szemben likviditási okokból inkább a spot árakat követik.

A piaci instabilitás új döntési mintákat hozott, például csökkent az azonnali reagálás, nőtt a kivárási hajlandóság és a tervezés rövid távúvá vált. (Di Capua et al., 2023.; Jackson et al. 2024., Hong – Huh, 2025.;)

Ssz.	Cégtípus	Spot szerződés megítélése	Határozott ár megítélése
1.	Integrált töltőállomás	Rugalmas, de kockázatos	Stabil, tervezhető
2.	Független töltőállomás	Költségelőny, magas volatilitás	Kevésbé elérhető
3.	Logisztikai vállalat	Rövid távon kedvező	Elsődleges
4.	Kereskedő / viszonteladó	Lehetőség a spórolásra	Költséges

2. táblázat: A spot és határozott idejű szerződések megítélése B2B oldalon
Forrás: saját szerkesztés

5. Empirikus megállapítások a független és integrált töltőállomások versenyéről

A magyar üzemanyagpiac működését meghatározó versenyhelyzet egyik legmarkánsabb területe a független és az integrált töltőállomások közötti különbségek és alkalmazkodási mintázatok vizsgálata. A kvalitatív interjúk arra mutattak rá, hogy bár országos szinten erős az árak centralizációja, lokális szinten mégis rendkívül dinamikus és érzékeny verseny bontakozik ki a két kuttípus között. A szereplők döntéseit nem elsősorban elméleti modell, hanem nagyon konkrét, a mindennapi működésből fakadó tapasztalatok és kényszerek formálják. A megkérdezett szakértők egybehangzó véleménye szerint az árverseny kiindulópontja jellemzően a független töltőállomásoknál jelenik meg, hiszen rugalmas árpolitikájuk miatt gyorsabban és élesebben tudnak reagálni a környezetükben érzékelt változásokra. Az integrált állomások ezzel szemben szelektívebben reagálnak, mérlegelve a márkájukhoz kapcsolódó kényelmi szolgáltatások erejét, a helyi vásárlói összetételt és a várható forgalomveszteség kockázatát. Olyan lokációkban, ahol erős a márkahűség vagy jelentős a nem árjellegű érték (shop, kávé, mosó), sok esetben egyáltalán nincs szükség mélyárazásra.

A napi árképzésre való átállás szintén jelentős változást hozott a fogyasztói reakciókban. A korábbi, heti jellegű, nagyobb léptékű ármozgások idején jellemző volt a „rohamtankolás", a hirtelen emelések előtti tömeges vásárlás. A napi árfrissítés azonban csökkentette ezt a fajta impulzív viselkedést. A fogyasztók hozzászoktak a kisebb, mindennapos mozgásokhoz, így döntéseik jóval kevésbé spekulatívak, sokkal inkább szükségletalapúak lettek. Több interjúalany is ezt a folyamatot nevezte a „magyar piac érése" jelének, mivel a tankolás időzítése ma már kevésbé érzelmi, sokkal inkább racionális, a mindennapi rutinba illeszkedő döntés.

A vállalati oldalon a spot és a határozott idejű szerződések választása elsősorban a kockázati attitűd, a méret és a likviditás függvénye. A nagyvállalatok döntéshozói egyértelműen az ellátásbiztonságot helyezik előtérbe, hiszen az üzemanyaghiány okozta leállás költsége drámaian magasabb lehet bármilyen árkülönbségnél. Ezért számukra a drágább, ám kiszámíthatóbb határozott idejű szerződés a domináns választás. A kisebb vállalkozók és viszonteladók ezzel ellentétben a spotpiac rugalmasságát keresik, mivel számukra a rövid távon elérhető kedvezőbb ár lényegesebb, mint a stabil, de magasabb költségszint. A visszatekintő torzítás jelensége többször előkerült: a döntéshozók utólag gyakran látják úgy, hogy más konstrukcióval jobban jártak volna, noha a döntés pillanatában nem vállalták volna annak kockázatát. A 2022–2023-as ellátási zavar különösen élesen mutatta meg, hogy válsághelyzetben a fogyasztói preferenciák gyökeresen átrendeződnek: az ár háttérbe szorul, az ellátásbiztonság válik az elsődleges szemponttá. Lakossági és vállalati oldalon egyaránt megjelent az a hozzáállás, hogy a biztos tankolhatóság felülír minden árérzékenységet. Ezt több szakértő úgy fogalmazta meg, hogy „a vásárló nem az olcsó üzemanyagot félti, hanem azt, hogy egyáltalán hozzá tud-e jutni". Az interjúk alapján a logisztikai és fuvarozói szektorban ez különösen látványos: egy megrakott kamion megállása vagy egy nap kiesés olyan arányú közvetett kárt okoz, amely eltörpíti a néhány forintos különbségeket.

A kiskereskedelmi versenyben az integrált vállalatok elsősorban nem árral, hanem értékalapú szolgáltatásokkal különböztetik meg magukat: a shopok minősége, a gasztronómiai kínálat, az autómosók, a lojalitásprogramok és a standardizált kiszolgálás olyan többletet jelentenek, amelyek sok fogyasztónál ellensúlyozzák az alacsonyabb ár ígéretét. Több interjúalany is hangsúlyozta, hogy a márkához kötődő bizalom gyakran „járművédelmi szempontból" is fontos: sokan úgy érzik, hogy a megbízhatóbb minőség hosszú távon kevesebb szervizkockázattal jár. A független kutak versenye ezzel szemben elsősorban árra épül, de ott, ahol sikerült helyi beágyazottságot és személyes kapcsolatot kialakítani, sokszor ezek a tényezők is felértékelődnek, kiegészítve az alacsonyabb ár motivációját.

A fogyasztói oldal azonban nem homogén: jól elkülöníthető két véglet – az árvezérelt, úgynevezett „pennypincher" vásárlók, akik minden esetben a legolcsóbb lehetőséget keresik, valamint azok, akik számára a kényelem, a szolgáltatás minősége és a kiszá-



2. ábra: A B2B vevők szerződésválasztási folyamata
Forrás: saját szerkesztés



3. ábra: Az iparági árszint és a lokális verseny folyamata
Forrás: saját szerkesztés

míthatóság fontosabb. A két típus között jelentős az átjárás és a választás sokszor a helyszíni környezet függvénye: sűrűn látogatott útvonalakon, jó infrastruktúrával és kényelmi funkciókkal rendelkező integrált állomások előnye könnyen felülírja az árkülönbséget, míg kevésbé frekventált helyeken a független kutak gyakrabban szereznek tartósan versenyelőnyt.

A B2B oldalon egyre elterjedtebb az úgynevezett portfóliójellegű beszerzés, ahol a vállalat az alapellátást határozott idejű szerződéssel biztosítja, mellette pedig korlátozott spotvolument használ ki taktikai célokra. Ez a megoldás csökkenti a volatilitást, ugyanakkor nem zárja ki a kedvező piaci lehetőségek kihasználását. A szakértők szerint ez a kombinált modell hosszú távon stabilabb és kevesebb utólagos elégedetlenséggel jár, mint bármelyik irány kizárólagos használata

6. Összefoglalás

A jelen kutatás célja annak feltárása volt, hogy a hazai üzemanyagpiaci szereplők miként értékelik az árképzési modellek működését, az ellátásbiztonság helyzetét, valamint a versenyszerkezet gyakorlati sajátosságait. A szakirodalmi áttekintés rámutatott, hogy bár a makrogazdasági összefüggéseket és az árak alakulását több tanulmány is részletesen tárgyalja, a vállalati döntéshozatal mikroszintű aspektusait eddig csak korlátozott mértékben vizsgálták. Különösen hiányoznak azok az elemzések, amelyek a piaci szereplők tapasztalatait és észleléseit kvalitatív módszerekkel, mélyebb összefüggésekre rávilágítva mutatják be. Ennek megfelelően a kutatás egy kis mintán alapuló, kvalitatív módszertani keretet alkalmazott, amely vezetői mélyinterjúkra épült, lehetőséget teremtve a döntési logikák és stratégiai szempontok részletes feltárására.

A kutatás eredményei alapján megállapítható, hogy a spot és a határozott idejű szerződéses konstrukciók közötti választás elsősorban a vállalat méretével, piaci pozíciójával és kockázatvállalási hajlandóságával áll összefüggésben. A kisebb piaci szereplők jellemzően a spotpiaci beszerzés rugalmasságát részesítik előnyben, mivel számukra a rövid távon elérhető költségelőny fontosabb szempont, mint a hosszabb távú stabilitás. Ezzel szemben a nagyobb, integrált vállalatok esetében a működési folyamatok kiszámíthatósága és az ellátásbiztonság biztosítása meghatározóbb, ezért gyakrabban választják a határozott idejű szerződéseket. A vizsgálat alapján tehát a szerződésválasztás nem egyetlen optimális modellhez köthető, hanem a vállalatok kockázati stratégiájától és működési környezetétől függő döntési mintázatként értelmezhető.

A kutatás másik fontos megállapítása a kiskereskedelmi verseny szerkezetére vonatkozik. Az interjúk alapján a független és az integrált töltőállomások eltérő versenystratégiát követnek: míg a független kutak elsősorban áralapú versenyre építenek és rugalmasabban reagálnak a lokális piaci változásokra, addig az integrált szereplők inkább a szolgáltatási színvonalra, a márkához kapcsolódó bizalomra és a kiegészítő szolgáltatásokra alapozzák versenyelőnyüket. A fogyasztói magatartás tekintetében a vizsgálat megerősítette az árérzékenység jelentőségét, ugyanakkor arra is rámutatott, hogy krízishelyzetekben – például ellátási zavarok idején – a rendelkezésre állás és az ellátásbiztonság elsődlegessé válik, amely a fogyasztói döntésekben átmenetileg háttérbe szoríthatja az árpreferenciákat.

A kutatás korlátját a minta korlátozott mérete, valamint a vizsgált vállalati kör összetétele jelenti, ami a megállapítások általánosíthatóságát csak részben teszi lehetővé. Mindazonáltal a vizsgálat eredményei értékes kiindulópontot biztosítanak a további elemzésekhez. A jövőben célszerű lenne a kutatást országos, reprezentatív mintára kiterjeszteni, és kvantitatív módszerekkel részletesebben vizsgálni a lokális árverseny dinamikáját. Emellett indokolt a zöld technológiák, az alternatív üzemanyagok és az energetikai átmenet árképzésre, vállalati stratégiákra és fogyasztói döntésekre gyakorolt hatásának feltárása is, tekintettel arra, hogy ezek a tényezők a következő években várhatóan alapvetően alakítják át az üzemanyagpiac szerkezetét és működését.

Összességében a vizsgálat rámutat arra, hogy a hazai üzemanyagpiac működését nem kizárólag a klasszikus árverseny határozza meg, hanem a kockázatkezelési stratégiák, az ellátásbiztonság megítélése és a piaci szereplők alkalmazkodási mintázatai együttesen formálják, amelyek a jövőben a piac szerkezetének és versenymechanizmusainak alakulásában is meghatározó szerepet játszhatnak.

Hivatkozások

- András, B., & Quittner, P. (2024). A 2021–2023 közötti inflációs hullám okai és háttere. *Közgazdasági szemle*, 671-689.
- KSH. (2021). Magyarország 2020. Dr. Vukovich Gabriella elnök. Forrás: https://www.ksh.hu/evkonyvek/2020/magyarorszag-2020/pdf/magyarorszag_2020.pdf
- Zhao, L., Chau, K. Y., Tran, T. K., Sadiq, M., Xuyen, N., & Phan, T. (2022). Enhancing green economic recovery through green bonds financing and energy efficiency investments. *Economic Analysis and Policy*, 488-501. Forrás: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0313592622001369
- IEA Oil Market Report elérhető: https://www.iea.org/reports/oil-market-report-october-2025?utm_source=chatgpt.com
- Denny, E., & Weckesser, A. (2022). How to do qualitative research? Qualitative research methods. Bjog, 129(7), 1166.
- Nasri, U. (2023). Exploring qualitative research: A comprehensive guide to case study methodology. Al-Hikmah: Jurnal Studi Islam, 4(3), 72-85.
- Babbie, E. (2008). A társadalomtudományi kutatás gyakorlata (6th ed.), Budapest, Balassi Kiadó
- Horváth, D. – Mitev, A. (2015). Alternatív kvalitatívkutatási kézikönyv, Budapest, Alinea Kiadó
- Lewin, K. (1946). Action Research and Minority Problems, In: Resolving Social Conflicts, New York, Harper And Row, pp. 201–216.
- Saunders, M. – Lewis, Phillip – Thornhill, Adrian (2009). Research methods for business students, Pearson education.
- Király, G. - Géring, Zs. (2016). Kvalitatív módszertani innovációk és a tudományos gyakorlat: szerkesztői előszó. Prosperitas, 3(2), 5-16.
- Cheong, H. I., Lyons, A., Houghton, R., & Majumdar, A. (2023). Secondary qualitative research methodology using online data within the context of social sciences. International Journal of Qualitative Methods, 22, 16094069231180160.
- Hungary: Fuel consumption trends: Petrol up 0.8%, diesel down 1.2%. (2024. Október 22). *Serbia Energy*. Forrás: https://serbia-energy.eu/serbia-see-energy-recent-hungary-fuel-consumption/
- Gubán M., - Kovács, Gy.. (2016, July). Nemzetközi közúti áruszállító járatok optimális üzemanyag-ellátásának tervezése. In Forum on Economics & Business/Közgazdász Fórum (Vol. 19, No. 128).
- Kayani, U., Hasnaoui, A., Khan, M., Zahoor, N., & Nawaz, F. (2024). Analyzing fossil fuel commodities' return spillovers during the Russia and Ukraine crisis in the energy market. Energy Economics, 135, 107651.
- MÁSZ (2025. Szeptember). *Magyar Ásványolaj Szövetség*. Forrás: MÁSZ tagvállalatok töltőállomásai földrajzi elhelyezkedés, illetve cégek szerint: http://petroleum.hu/dokumentumok/toltoallomasok/
- Kovács, J. K. (2020) BGE Közúti üzemanyag disztribúció a benzinkút hálózatok ellátására.
- Dániel, H., & Berezvai, Z. (2024. July 2). The impact of a short-term fuel price cap on market pricesafter its removal: Evidence from Hungary. (D. M. Howells, Szerk.) *Elsevier*, 1-11. Forrás: https://unipub.lib.uni-corvinus.hu/10137/1/1-s2.0-S2211467X24001792-main.pdf
- Mekler, A., Gonta, M., Madar, N., & Cserjés-Kopándi, I. (2025). Voice of the consumer. *Hungarian consumer preferences analysis* (old.: 1.32). PwC Hungary. Forrás: https://www.pwc.com/hu/hu/assets/VOTC_report_PwC_Hungary_2025.pdf
- Londono-Pulgarin, D., Cardona-Montoya, G., Restrepo, J. C., & Munoz-Leiva, F. (2021). Fossil or bioenergy? Global fuel market trends. Renewable and Sustainable Energy Reviews, 143, 110905.
- Kowalski, M., Zelewski, S., Bergenrodt, D., & Klupfel, H. (2012, October). Application of new techniques of artificial intelligence in logistics: an ontology-driven case-based reasoning approach. In Proceedings of ESM (pp. 22-24).
- Richey Jr, R. G., Chowdhury, S., Davis-Sramek, B., Giannakis, M., & Dwivedi, Y. K. (2023). Artificial intelligence in logistics and supply chain management: A primer and roadmap for research. Journal of Business Logistics, 44(4), 532-549
- Di Capua, M., Ciaramella, A., & De Prisco, A. (2023). Machine Learning and Computer Vision for the automation of processes in advanced logistics: the Integrated Logistic Platform (ILP) 4.0. Procedia Computer Science, 217, 326-338.
- Jackson, I., Jesus Saenz, M., & Ivanov, D. (2024). From natural language to simulations: applying AI to automate simulation modelling of logistics systems. International Journal of Production Research, 62(4), 1434-1457.
- Hong, S. A., & Huh, S. Y. (2025). Assessing the market viability of sustainable aviation fuel: Consumer acceptance and willingness to pay. *Biomass and Bioenergy*, *202*, 108181.