

---

**TÁTRAI ANNA\***

---

## **A magyar szállítmányozási vállalatok logisztikai tevékenysége**

### **Activity of Hungarian forwarder's in the field of logistic services**

I have made a research on logistical activity of Hungarian forwarders with the help of the Association of Hungarian Forwarders and Logistical Providers. Aims of the research were to know the logistical services of the forwarders, and their stability in their contact with the customers. We have got another answers, too. The economic branches requiring logistical services, aspects of choosing logistical providers and content of their publicity. With the Yule association's coefficient, I examined the effect produced each other of different logistic services. Resulting I verified that the forwarders have to possess appliances, information systems, well-educated personnel in case of being logistical provider. Their position isn't sure successfully in their contacts with the customer.

### **1. A felmérés résztvevői**

A felmérést a Magyar Szállítványozók és Logisztikai Szolgáltatók Szövetségének (MSZLSZSZ) közreműködésével készítettem.

A szállítványozókat nem minősíti, hogy nyújtanak-e logisztikai szolgáltatást. Kiváló eredményeket érnek el olyan szállítványozási vállalatok, melyek alaptevékenységüket magas színvonalon végzik. A szállítványozási vállalatok nagy része azonban úgy érzi, hogy egyre nehezebb piaci körülmények között kell tevékenykednie. A piac megtartásának egyik eszközeként értékelik a logisztikai szolgáltatás nyújtását, mellyel hagyományos tevékenységüket kiegészítik.

A szállítványozás-logisztika két irányból indulhat el:

- 1) A külföldi megbízó anyaországában igénybe vesz logisztikai szolgáltatást szállítványozóktól, és ezt szeretné Magyarországon is megkapni.
- 2) A magyar szállítványozó felkészül arra, hogy logisztikai szolgáltatásokat tudjon nyújtani, hirdeti, és megbízót keres hozzá.

Három nagyobb szállítványozói szakmai érdekvédelmi szövetség tevékenykedik ma Magyarországon:

---

\* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Szállítványozás-Logisztika Tanszék, tanszékvezető főiskolai docens.

- Magyar Szállítványozók és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége (MSZLSZSZ);
- Speditőrklub;
- Szállítványozói Kis- és Középvállalatok Érdekvédelmi Szövetsége (SZKKÉSZ).

Közülük a legjelentősebb az MSZLSZSZ, mert

- a legnagyobb taglétszámmal rendelkezik
- a legszélesebb a tagok tevékenységi köre: felöleli a szállítványozás valamennyi területét
- a legtöbb, nagy szakértelemmel rendelkező vállalat itt található.

Ezért az MSZLSZSZ körében végzett felmérés eredményei megfelelő mértékben jellemzik az egész szállítványozási szakma logisztikai tevékenységét.

Az MSZLSZSZ 70 rendes és 14 aktív tagja közül összesen 66-an, vagyis a tagok 78,6%-a válaszolt a kérdőívre. Közülük 53 válaszból, tehát a válaszolók 80%-ánál találtuk úgy, hogy 1. vagy 2. fokozatú logisztikai szolgáltatást is nyújtanak. Ebből 36 vállalat (68%) lehet ún. első fokozatú logisztikai szolgáltató.

## 2. A felmérés célkitűzései

A felmérés elvégzésével az alábbi célokat tűztük ki:

- megismerni, hogy a szövetség tagjai között milyen arányú a logisztikai szolgáltatást nyújtók részesedése;
- bemutatni, hogy milyen típusú logisztikai szolgáltatásokat nyújtanak a tagvállalatok;
- felmérni, hogy a logisztikai szolgáltatás nyújtásával mennyire válik stabilabbá a kapcsolat a megbízó és a szállítványozó logisztikus között.

A felmérés lehetőséget nyújtott más kérdések megválaszolására is:

- Mely gazdasági ágazatok számára nyújtanak logisztikai szolgáltatást az MSZLSZSZ tagjai? (Hol vannak még kiaknázatlan piaci lehetőségek?)
- Milyen szempontok alapján választotta ki a megbízó a szállítványozó logisztikust?
- Egy félreértett kérdésemre adott válaszokból azt is össze lehetett állítani, hogy milyen szolgáltatásokat hirdetnek magukról azok a szállítványozók, amelyek logisztikai szolgáltatókká kívánnak válni.

### 3. Eredmények

#### 3.1. Az első kérdőív első kérdése és a válaszok feldolgozásának eredménye

Az alábbiak közül az Ön vállalata mely logisztikai szolgáltatás(oka)t nyújtja?

	A válaszok száma (db)*	A szolgáltatások gyakorisága (%)
Nemzetközi szállítmányozás	66	100
Vámkezeltetés	50	76
Raktározás	36	55
Belföldi fuvarozás	35	53
Nemzetközi fuvarozás	34	52
Házhozszállítás	27	41
Készletnyilvántartás	27	41
Kommissiózás	25	38
Jelölés, feliratozás	20	30
Csomagolás	19	29
Utánvétel	8	12
Számlázás	6	9
Reklamációk intézése	6	9
Vevőszolgálat	2	3

\*66 kérdőív alapján.

A semlegesítést senki sem írta be, pedig gyakori szolgáltatás.

A kérdésben szereplő első 5 szolgáltatás nem feltétlenül logisztikai jellegű, bár attól is függ, hogy kitől kapja a megbízást a szállítmányozó, milyen jellegű az együttműködése a megbízóval.

A raktározással kezdődik a tipikus logisztikai szolgáltatások sora, amikor a megbízó vállalattól kikerülnek bizonyos funkciók, és átkerülnek a szállítmányozóhoz.

A raktározással összefüggő tevékenységek egymásra hatását külön is vizsgáltam, mert kíváncsi voltam arra, hogy az egyes szolgáltatások milyen gyakorisággal járnak együtt. Ehhez a vizsgálathoz a YULE-féle asszociációs együtthatót alkalmaztam:

$$a = \frac{f_{00} \times f_{11} - f_{10} \times f_{01}}{f_{00} \times f_{11} + f_{10} \times f_{01}}$$

ahol:

$f_{00}$  = mindkét tevékenységet végzi

$f_{11}$  = egyiket sem végzi

$f_{10}$  = csak az egyiket végzi

$f_{01}$  = csak a másik tevékenységet végzi

A raktározást végző, logisztikai szolgáltatást nyújtó vállalatok

53%-a végez csomagolást is (19:36),

72%-a végez kommissiózást (26:36),

56%-a végez jelölést és feliratozást (20:36),

75%-a végez készletnyilvántartást a megbízó részére (27:36).

A raktározással valamennyinek 1 az asszociációs együtthatója, mert raktár nélkül egyiket sem lehet ellátni.

#### **Készletnyilvántartás – csomagolás**

$f_{00}$  = készletnyilvántartást és csomagolást is végez megbízói részére 17 vállalat.

$f_{10}$  = csak csomagol: 2 vállalat.

$f_{01}$  = csak készletnyilvántartást végez: 10 vállalat.

$f_{11}$  = egyiket sem: 7 vállalat.

$$a = \frac{17 \times 7 - 10 \times 2}{17 \times 7 + 10 \times 2} = 71\%$$

Ez szoros asszociációt jelző együttható, mely a két tevékenység közötti szoros kapcsolatot jelzi. A megbízó részére készletnyilvántartást vezető vállalatok általában végeznek csomagolást is. Ritkán fordul elő, hogy egy vállalat csak csomagolást vállaljon, és készletnyilvántartást ne vezessen megbízója részére.

A továbbiakban csak a képletet mutatom be.

#### **Készletnyilvántartás – kommissiózás**

$$a = \frac{22 \times 5 - 4 \times 5}{22 \times 5 + 4 \times 5} = 69\%$$

Ez is szoros egymásra hatást jelez.

#### **Készletnyilvántartás – jelölés, feliratozás**

$$a = \frac{19 \times 7 - 8 \times 2}{19 \times 7 + 8 \times 2} = 79\%$$

Ez is szoros egymásra hatást jelez.

Összefoglalóan tehát megállapítható, hogy a készletnyilvántartási szolgáltatás gyakran együtt jár a csomagolási, kommissiózási és a jelölési, feliratozási szolgáltatással.

### Csomagolás – komissiózás

$$a = \frac{15 \times 6 - 4 \times 11}{15 \times 6 + 4 \times 11} = 34\%$$

Ez gyenge, de a közepeshez közel álló egymásra hatást jelent. Tény, hogy azok a vállalatok, melyek csomagolási szolgáltatást nyújtanak, nem feltétlenül törekszenek komissiózásra is, és fordítva.

### Komissiózás – jelölés, feliratozás

$$a = \frac{20 \times 10 - 6 \times 0}{20 \times 10 + 6 \times 0} = 100\%$$

A „Jelölés, feliratozás” szolgáltatás szempontjából tehát nagyon erős a kapcsolat a két szolgáltatás között.

A komissiózást vállaló logisztikai szolgáltatók tehát felkészülhetnek arra, hogy jelölést, feliratozást is igényel tőlük a megbízó. Ezzel szemben kicsi a valószínűsége annak, hogy csak jelölést, feliratozást kell végezni a megbízó részére, komissiózás nélkül.

### Csomagolás – jelölés, feliratozás

$$a = \frac{12 \times 9 - 7 \times 8}{12 \times 9 + 7 \times 8} = 32\%$$

40%-tól közepes asszociációnak számít az egymásra hatás, ez tehát közel van hozzá. A csomagolási megbízás tehát együtt járhat feliratozásra, jelölésre szóló megbízással is.

### Számlázás

A raktáron tárolt áruknak a raktárból történő kivitelével egy időben a megbízó helyett az árurol számla kiállítását 6 vállalat végzi, ez 17%.

### Vevőszolgálat

Mindössze 2 vállalat lát el vevőszolgálati funkciókat is a megbízó áruival kapcsolatban – ez 6%.

### Reklamáció

Az áruval kapcsolatos reklamációk intézésére 6 vállalat kap megbízást az árutulajdonosoktól – ez a megkérdezettek 17%-a.

## Utánvét

Az utánvét nem annyira logisztikai, mint inkább klasszikus szállítmányozói mellékszolgáltatás. Ezt a szolgáltatást a 66 válaszoló közül 8 vállalat nyújtja, és ez 12%.

### 3.2. Az első kérdőív 2. kérdése, és a válaszokból nyert eredmény

A nemzetgazdaság mely területén/területein működő vállalatok veszik igénybe az Ön vállalata fenti szolgáltatásait?

kereskedelmi vállalatok.....	(59)
könnyűipar .....	(49)
vegyipar .....	(43)
élelmiszeripar.....	(39)
mezőgazdaság.....	(37)
építőipar .....	(31)
közlekedés .....	(20)
kohászat .....	(16)
erdőgazdálkodás.....	(12)
vendéglátóipar .....	(9)
egészségügy .....	(8)
villamos energia-, gáz-, hő- és vízellátás .....	(7)
bányászat .....	(5)
oktatás .....	(4)
közigazgatás.....	(1)
gyógyszeripar .....	(1)
autóipar .....	(1)

Az egyes területeken végzett alacsony számú szállítmányozási szolgáltatás nem feltétlenül jelenti azt, hogy nincs igény rá, hanem azt is jelentheti, hogy a két ágazat még nem talált egymásra.

### 3.3. Az első kérdőív 3. kérdése, és a válaszok eredménye

Az Ön vállalata jellemzően kivel köt szerződést a fenti szolgáltatás/ok nyújtására?

A 3. és a 4. kérdésnél a továbbiakban csak annak a 36 vállalatnak a választ vettem figyelembe, melyek szerintem 1. fokozatú logisztikai szolgáltatók lehetnek:

közvetlenül e felhasználóval: .....	25.....	69%
a szolgáltató fővállalkozóval:.....	3.....	0,8%
mindkettő előfordul:.....	8.....	22%

### 3.4. Az első kérdőív 4. kérdése, és a válaszok eredménye

Min alapszik az Ön vállalata és a szolgáltatást igénybe vevő vállalat közötti üzleti kapcsolat?

Eseti megállapodásokon alapszik: ..... 1

Keret megállapodásokon alapszik:..... 12

Mindkettő előfordul: ..... 23

Mindkét kérdésre adott válaszokból bizonyítottnak látom, hogy nagyjából jól választottam ki a logisztikai szolgáltatókat a válaszadók közül. Az első fokozatú logisztikai szolgáltató a termelőtől kapja a megbízást. Az itt ki nem használt kapacitását más megbízók számára is fenntarthatja.

Aki azonban logisztikai rendszerben fejt ki a tevékenységét, az csak ritkán kap eseti megbízást, alapvetően hosszabb távú szerződése van a megbízóval. Természetesen nem kell egész kapacitását egyetlen logisztikai szolgáltatásban lekötnie, kaphat másoktól eseti megbízásokat is.

## 4. A második kérdőív

A második kérdőívet csak annak a 36 vállalatnak küldtük el, melyeket megítélésem szerint 1. fokozatú logisztikai szolgáltatónak is lehet tekinteni.

### 4.1. A második kérdőív 1. kérdése, és az erre adott válaszok eredménye

Milyen szempontok alapján választotta ki cégét logisztikai szolgáltatásra a megbízó:

a) Jó szakmai hírneve alapján	
b) Személyes ismeretsége alapján	
c) A megbízó saját hazájában az Ön cégének anyavállalata a megbízó logisztikai szolgáltató partnere	
d) Hirdette logisztikai szolgáltatásait, mert rendelkezett	
raktárral	
rakodógépekkel	
szakképzett személyzettel	
járműparkkal	
csomagolási, kommissiózási stb. tapasztalatokkal	
auditált vállalat	
minőségbiztosítása van	
e) Egyéb ok miatt, éspedig:	

A kiválasztás szempontja volt: ..... 21-ből:

Kizárólag jó szakmai hírneve ..... 10

Jó hírneve alapján is..... 13

Csak személyes ismeretsége alapján ..... 2

Személyes ismeretsége alapján is .....	6
Csak azért, mert az anyavállalattal dolgozik más országban is: .....	2
Többek között azért, mert az anyavállalattal dolgozik más országban is:...	5
Egyéb: (pl. tendereztetés eredménye): .....	3

A d) kérdésemet sokan félreértették, de a válaszok tanulságosak, ezért ezt a témát külön be fogom mutatni.

**4.2. A második kérdőív 2. kérdése, és a válaszok eredménye  
(a 2. kérdőívre 23 válasz érkezett)**

Bevonja-e megbízója a termék vagy a termelési folyamat tervezésébe?	
Bevonja: .....	13
Nem vonja be: .....	10

**4.3. A második kérdőív 3. kérdése, és a válaszok eredménye**

Készítenek-e közösen fejlesztési terveket?	
Közösen készítenek fejlesztési terveket: .....	15
Nem készítenek közösen fejlesztési terveket: .....	8

**4.4. A második kérdőív 4. kérdése, és a válaszok eredménye**

Végeznek-e közös beruházásokat a megbízóval?	
Közös beruházásokat végeznek: .....	6
Nem végeznek közös beruházásokat: .....	17

**4.5. A második kérdőív 5. kérdése, és a válaszok eredménye**

Mire terjed ki a felelőssége?	
Felelőssége kiterjed a termék/folyamat sikerességére is: .....	8
Felelőssége csak a saját munkájára terjed ki: .....	15

**4.6. A második kérdőív 6. kérdése, és a válaszok eredménye**

A tevékenysége során felmerülő végtelen kockázatot...	
...közösön viselik: .....	8
...egyedül viseli: .....	15

**4.7. A második kérdőív 1/d. kérdése, és a válaszok eredménye**

A 2. kérdőív 1. kérdéséhez kapcsoltam azt is, hogy vajon az alábbi logisztikai felkészültségük alapján kapták-e a megbízást a vállalatok. Ezt sokan félreértették, viszont bejelölték, hogy mivel rendelkeznek, ami szerepet játszhatott abban, hogy megbízáshoz jutottak (21 válaszból kapott eredmények):

A szállítványozó hirdetett:	
raktárat: .....	12
rakodógépeket: .....	9
szakképzett személyzetet: .....	13
járműparkot: .....	8
csomagolási, kommissiózási stb. tapasztalatokat:.....	12
auditált vállalat: .....	4
minőségbiztosítása van:.....	9
egyéb: korszerű számítógépes hálózata van .....	1
Minden szolgáltatásra igénybe vehet az 1. fokozatú szállítványozó logisztikus alvállalkozót, de előny, ha több funkciót saját maga tud ellátni.	
A kérdésre adott válaszokból az derül ki, hogy a raktár, a benne nyújtott szolgáltatások megmaradnak az 1 fokozatú szállítványozó logisztikusnál, és a rakodást, fuvarozást többnyire alvállalkozóval végezteti el.	
Az auditálás és a minőségbiztosítás a külföldi megbízók részéről általában elvárás, tehát aki szeretne 1. fokozatú szállítványozó logisztikussá válni, az jól teszi, ha felkészül rá.	

## 5. Az ipari fejlett beszállítói lánc jellemzői, és összevetésük a felmérés eredményeivel

A fejlett ipari vállalatok beszállítói láncainál megfogalmazott tapasztalatok alapján érdemes átgondolni, hogy mennyire tekinthetők szorosnak, tartósnak, biztonságosnak a szállítványozók és a megbízók között létrejött kapcsolatok a szállítványozás – logisztikai szolgáltatások területén.

Ez azért létfontosságú kérdés, mert a szállítványozási piac is folyamatosan változik. Új szolgáltatók jelennek meg, akik a jelenlévőktől csábíthatnak el forgalmat. A tőkeerős külföldi szállítványozók Magyarországon létrehozott leányvállalatai sikeresen versenyeznek a kisebb tőkeerejű magyar vállalatokkal.

Mint azonban a felmérés is bizonyítja, nemcsak a szolgáltatás díja, hanem minősége, sokrétűsége is vonzza a logisztikai megbízókat. A szállítványozók magas színvonalú munkája, a saját szellemi tőke kamatoztatása megbízó számára nyújtott testre szabott megoldásokban, egyéni know how kidolgozása a nyújtott szolgáltatásokban lehetővé teszi, hogy egyre mélyebben beépüljön a szállítványozó – a megbízó munkafolyamataiba, és lecserélése olyan nagy kockázatot jelentsen a megbízó számára, hogy ne érje meg neki.

A fejlett ipari beszállítói láncok első rangbeli beszállítóinak a kapcsolata a termelővel, összevetve a magyar első fokozatú logisztikai szolgáltató szállítványozási vállalatok és a termelők közötti kapcsolat jellemzőivel:

Szemponatok	Ipari beszállítói lánc	Magyar szállítványozók logisztikai szolgáltatásai
stratégia kialakítása	közös	15 vállalat: 71%
kockázatviselés	közös	8 vállalat: 38%
termékfejlesztés	közös	13 vállalat: 62%
tőkeerő a fejlesztéshez	közös, vagy az elsődleges beszállítónál van	6 vállalat: 29%

A termelővel közös logisztikai stratégia kialakítása a vizsgálatban részt vevő 21 első fokozatú logisztikai szolgáltató vállalat esetében 71%. Mivel a közös fejlesztési tervekészítés szorosabbra fonja a termelő és a logisztikus kapcsolatát, kívánatos lenne ennek az aránynak a növelése.

A közös kockázatviselés a válaszadók 38%-ánál jött létre. A magyar szállítványozási vállalatok feltehetően nem tudnak megfelelő erővel fellépni a megbízóval szemben ahhoz, hogy saját érdekeiket jobban érvényre tudják juttatni az együttműködés során.

A közös termékfejlesztés a válaszadók 62%-ánál létezik. Ez tehát azt jelenti, hogy az együttműködésben hosszabb távon számít a megbízó a szállítványozó logisztikusra.

A közös beruházások aránya meglehetősen alacsony: 29%. Ez is alátámasztja azt a feltételezést, hogy a termelő vállalatok eleve olyan logisztikai szolgáltatót keresnek, aki megfelelő eszközökkel és szakképzett személyzettel rendelkezik, tehát felkészült magas színvonalú logisztikai szolgáltatás nyújtására.

## 6) Következtetések levonása

Felmérésem befejezéseként még egyszer szeretném hangsúlyozni, hogy a szállítványozási vállalatot nem minősíti, hogy vállal-e logisztikai szolgáltatást vagy nem.

Az érdeklődésem középpontjában azonban az állt, hogyha egy szállítványozó logisztikai szolgáltatást is végez, akkor milyen mélyen tudott beépülni a megbízó rendszerébe (nyújtott szolgáltatások köre) és mennyire szilárd kapcsolatot tudott a termelővel kialakítani.

A felmérésből a következők tűnnek ki:

- 1) Ha a szállítványozó szolgáltatásainak bővítése érdekében logisztikai szolgáltatóvá kíván válni, akkor eszközökkel, informatikai rendszerrel, szakképzett személyzettel erre fel lehet készülni.

Fontosnak tartom azonban hangsúlyozni azt, amit ezzel a felméréssel nem lehetett kiszűrni, hogyha a vállaltvezetésben nincs megfelelő szemlélet vagy ezt nem tudják a dolgozóknak is kialakítani, akkor nem fognak tudni logisztikai rendszerben tevékenykedni.

- 2) Számos szállítványozási vállalatunk a jelek szerint első fokozatú logisztikai szolgáltatóként vesz részt egy-egy termelési folyamatban. A termelő vállalat

bevonja a tervezésbe, közös stratégia kialakításába, mert ezzel saját termelői tevékenységét kívánja biztonságosabbá tenni.

- 3) Nem megfelelő szállítmányozási vállalatok biztonsága a kapcsolatban: ritkán fordul elő közös kockázatviselés és a szállítmányozó logisztikus beruházásaiban való részvétel a termelő részéről.

Célszerű tehát a későbbi szerződéskötésekben ezekre a kérdésekre nagyobb gondot fordítani, és a szállítmányozónak hathatósabban fellépni saját érdekében.

- 4) Érdemes lenne megvizsgálni, hogy azokban a gazdasági ágakban, ahol jelenleg a szállítmányozók nincsenek jelen sem szállítmányozási, sem logisztikai szolgáltatásaikkal, milyen kiaknázatlan lehetőségek rejlenek.

A felmérésem tapasztalatai alapján készített utolsó táblázat csonka, lehetne más szempontokkal tovább bővíteni. Erre a felmérésben részt venni kívánó vállalatok további együttműködése esetén kerülhet sor.

A felmérés eredményei így is segítséget nyújthatnak a szállítmányozási vállalatoknak stratégiájuk kialakítása, szerződéseik megkötése során.

## **Források**

HALÁSZNÉ SIPOS ERZSÉBET: Logisztika (LFK- Magyar Világ Kiadó) Budapest, 1998.

HINES, PETER: Creating World Class Suppliers, Financial Times - Pitman Publishing 1994.

TARI ERNŐ: Stratégiai szövetségek az üzleti világban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest, 1998. ISBN 963 224 289 0. ISSN 1219.

Saját készítésű kérdőívekre kapott válaszok az MSZLSZSZ tagjai részéről.