

platina fokozatra kell besorolni a parkolókat. (Lásd a keretben.)

### Beépül az 561-es rendeletbe a parkolók minősítési rendszere

A most megalkotott rendelet a megfelelő parkolóhely feltételeit rögzíti. Ezek a feltételek az 561-es rendeletbe kerülnek bele (ez lesz a 8a cikk). Az elvárások szerint az Unióban található par-

kolóknak meg kell felelniük bizonyos követelményeknek ahhoz, hogy biztonságosnak és védettnek minősüljenek.

Ezt a biztonsági szintet például az alábbi szempontok alapján határozzák meg:

- behatolások érzékelése, behatolás elleni védelem,
- megvilágítás és láthatóság,
- segélyhívási lehetőségek, kapcsolattartási pontok.

Például egy bronz fokozatra minősített parkoló esetén megfelelő lesz, ha zártláncú videórendszerrel figyelik a helyszínt.

A platina fokozathoz ehhez képest kötelező lesz a személyes őrzés, kiegészítve további védelmi intézkedésekkel, például rendszámfelismerő rendszerrel a be- és kilépési pontokon. Sőt ezen a szinten már azt is lehetővé kell tenni, hogy a fu-

varozók előre lefoglalhassák a férőhelyeket akár telefonon, akár internetes alkalmazás segítségével.

A fuvarozók számára az új minősítési rendszer azt jelenti, hogy megtervezhető lesz a rakomány értéke alapján az igénybe vett parkolóhely. Nagyobb értéket képviselő áru szállításakor például kötelező lesz a járművezető, hogy

legalább az arany fokozatot vegye igénybe.

### Mindenhol kultúraltan pihenhetünk

A biztonsági intézkedések mellett a rendelet kitér a parkolók szociális körülményeire is. Ez nem függ a biztonsági besorolástól, a megfelelő feltételeket mindenhol biztosítani kell. A zuhanyzókat, illemhelyeket, étel-

és italvásárlási lehetőségeket, az ingyenes internet-hozzáférést, áramellátást alapszolgáltatásként kell biztosítani. Ételt és italt a nap 24 órájában lehessen vásárolni, továbbá álljon rendelkezésre egy étkezőhelyiség is a járművezetők számára. Az áramellátásnak egyelőre a személyes használatot kell kielégíteni, ám 2027-től a hűtőkocsik áramellátását is biztosítani kell.

### Pénzt is adnak rá

A legfontosabb kérdés természetesen az, hogy mikor várhatjuk ilyen parkolók megjelenését. Jók a leírt elvárások, jó lenne a gyakorlatban is használni ezeket a lehetőségeket. Ezzel kapcsolatban arra számíthatunk, hogy a most induló beruházásoknak már ezeknek a feltételeknek kell megfelelniük. Induló beruházások pedig várhatóan lesznek,

hiszen az EU jelentős összeget, 250 millió eurót biztosít ilyen parkolók építésére. Ezek pályázható pénzek a beruházók számára. Információink szerint Magyarországon is legalább három helyszínen zajlik parkolóépítés, már ezen elvárások alapján. Hatvanban például egy silver besorolású parkoló épül, ezt még idén év vége felé tervezik átadni a fuvarozóknak.

# AZ ÁRINDEX NEM MINDENHATÓ

## A nagyobb vállalatok mindig költségelőnyben lesznek

Jó törekvés a Közúti Fuvarozási Árindex, de sok mindent még nem képes kezelni. Egyrészt a kkv-k száma is figyelembe vevő index értéke valószínűleg 2-5%-kal magasabb lenne. Másrészt a fuvardíjakat nemcsak a költségek növekedése tolja felfelé, hanem a raktér szűke is. A megbízók azt látják, hogy 20-40%-kal is emelkedtek a költségeik tavaly év vége, idén év eleje óta. A háború a fuvarozási piacot felbolygatta, és nehéz előre jelezni, hogy ezek a folyamatok meddig tartanak. Ezek lesznek a KFX legnagyobb próbái, és a piac eldönti majd, hogy életképes vagy sem - mondja Gyulai Krisztina, közgazdász, az Incon-Logistic szállítmányozási vállalat ügyvezető igazgatója.

### Sebestyén Szabolcs

– Jó törekvés a KFX, és biztos, hogy képzett közgazdászok rakták össze, de most nehéz előre jelezni a piaci folyamatokat – véli Gyulai Krisztina, aki az index több gyenge pontjára is felhívja a figyelmet.

### Csak a nagyok adataiból indul ki

– Az index egyik hiányossága, hogy a top 20 nagyvállalat adatait veszi figyelembe. Márpedig a fuvarpiac szereplői között sok a kis és középvállalkozás, akiknél a költség-szint eltér a nagyokétól.

A kkv szektorban magasabb az egy autóra jutó átlagköltség. A beszerzéseknél a nagyvállalatok előnyben vannak, hiszen a nagyobb mennyiségeket a piaci szereplők árkedvezményekkel „hálálják” meg. Az egyik legjobb példa az autót vásárlás. Nem mindegy, hogy egy cég 100 kamiont rendel meg, vagy csak 10-et. A nagy cégek a flottakedvezménynek köszönhetően olcsóbban kapnak meg egy autót, mint egy kkv. Ez az árelőny az amortizációra is kihat, így a flotta értékcsökkenése is magasabb lesz a kkv-nál. Ha például kisvállalkozóként ötmillióval drágábban kapunk egy szerelvényt, akkor évi 20%-os amortizációval számolva egy év alatt egy autón 1 millióval nagyobb költségünk lesz. És ez még csak az amortizáció.

De a személyi költségekben is van különbség: amíg egy speditőr egy kisvállalkozásnál három autót mozgat meg, addig egy nagyobb cégnél mondjuk tízet. Ha mindketten ugyanannyit keresnek, akkor egy autót drágábban

mozgat a kis cég alkalmazottja. A sort a végtelenségig lehet folytatni. Ezeket a változókat érdemes lenne beépíteni a KFX-be. Ha a kkv-k költségszerkezetét is figyelembe vesszük akkor, legalább 2-5%-al magasabb érték lenne a reális – mondja az Incon-Logistic ügyvezetője. Szerinte érdemes lenne külön kisvállalati, középvállalati és nagyvállalati indexet is vizsgálni. – Így látnánk jök-e a jelenlegi adatok, vagy szükség van-e külön, a vállalkozások méretére szabott indexekre. Ez jó támpont lehetne a kisfuvarozóknak is, realitásabb képet kapnának a saját költség-szintjükéről, és megmutatná azt is, ha valami nincs rendben.

### Sokszor hiányzik a „közgazdász szem”

– Szállítmányozóként rengeteg alvállalkozóval dolgozunk, kicsikkel és nagyokkal is. Azt látom, hogy a kkv-knál gyakran nincs meg a piaci folyamatok elemzéséhez szükséges ismeret. Ha például látják az üzemanyag drágulását, akkor úgy gondolják, nekik is 40%-kal meg kell emelni a fuvardíjat, ez majd mindent megold. Arról nehéz meggyőzni őket, hogy ez nem így működik.

A fuvarozók tisztában vannak azzal, ha a fuvardíjjal valami nem stimmel. Azt már kevesebben tudják, hogy az miért nem jó, és vajon mennyit kellene nekik kémiük. Ehhez az kell, hogy ismerjük a vállalkozásunk költségszerkezetét, átlássuk, hogy mennyi a fix, guruló és változó költségünk. E tudás nélkül, akik meghalották februárban az árindex mértékét, elkeseredtek. Most, hogy látják a háborús helyzettel és az üzemanyag ársapka

### NÉVJEGY

Gyulai Krisztina, az Incon-Logistic Kft. ügyvezető igazgatója, közgazdász.



A 2004-ben alakult Incon-Logistic Kft. a magyarországi szállítmányozó cégek első 6%-ába tartozik. A világ több mint 100 országába/országból szállítanak földön, vízen levegőben. Külföldi partnereik száma meghaladja a 150-et. Vevőik az autó-, gyógyszer- és az élelmiszeriparból kerül ki. A vállalat a precíziós szállítmányozás szakértőjeként határozta meg magát, vagyis képesek biztosítani az alapos tervezést és odafigyelést igénylő kereskedelmi áruk kezelését, szállítmányozását.

megszüntetésével korrigált számokat, az elvárásuk és várakozásuk még ennél is magasabb. Amíg például februárban 1.350 euróért elvállaltak egy belga fuvar nyerges vontatóval, addig ma ezért minimum 1.850 eurót kérnek. Ez az emelkedés inkább negyven százalék felé közelít. A fuvarozók az utóbbi években nullához közeli profittal dolgoztak, ha éppen nem veszteségesen. Most azt látják, hogy eljött az ő idejük.

### A kereslet-kínálat is átszabja a fuvardíjakat, ezzel is kezdeni kéne valamit

Ha egy vállalat logisztikai, gazdasági vezetője megnézi a KFX által nemzetközi viszonylatban jelzett 18,6 %-os emelkedést, felteszi magának a kérdést: vajon az index mennyire követi le a piacot? Ugyanis a saját tapasztalataiból azt látja, hogy a díjak 20-40 %-kal mozdultak el az idei év elejéhez képest. Igazából ez lesz a KFX legnagyobb próbája, a piac dönti el, hogy életképes vagy sem.

A jelenlegi fuvardíjak nemcsak a többletköltségek miatt, hanem az elmúlt két-három év eseményei miatt is emelkednek. A

fuvarozók a covid alatt alacsonyabb díjakon dolgoztak, csak hogy legyen bevétel. Ez a KFX esetében azt jelenti, hogy a bázisvéként figyelembe vett időszak sem tekinthető „normálisnak”.

És ez a trend folytatódik. A háború mindent felbolygatott, így a fuvarozási piacot is. Mindenki menekül előre, ha van valahol áru, azt megrendelik. Ez az előrehozott beszerzés a fuvarpiacon extra többletet jelent. Emiatt a fuvardíjak még tovább emelkednek a kereslet és kínálat törvénye miatt.

Ezzel is kellene valamit kezdeni, valahogy beépíteni az indexbe! De nagyon nehéz lekövetni és előre jelezni, hogy ezek a folyamatok meddig tartanak, és meddig növeljék a vállalkozások a fuvardíjakat. Nincs könnyű dolguk a közgazdász szakértőknek a KFX megállapításánál – magyarázza az Incon-Logistic ügyvezető igazgatója, akit a NiT Hungary személyi költség indexéről is kérdeztünk.

### A bérköltségekről is nehéz valós képet adni

– Maga az ötlet jó, és már régóta esedékes indexről van szó. Amiért nem lesz egyszerű küldetés, az az, hogy Magyarországon a bejelentett és megfizetett bérek között nagy az eltérés.

Kérdés számomra, hogy a nem közvetlen bérköltségként megjelenő üzemanyag-megtakarítást vagy napidíjat, kiküldetési díjat, beleszámolják-e, és ha igen, hogyan? Van jó néhány „kiskapu”, adókedvezményre jogosító tétel a rendszerben. Vegyük a sofőröket, akik nagy része minimálbére van bejelentve. De ez sokkal kevesebb, mint amit kézhez kapnak. Egy kamionsofőr nemzetközi viszonylatban napi 30-50 ezer forintot keres. Ha meg 20 napot akkor ez 600-800 ezer forint havi szinten. Ami a számokban megjelenik és a valódi személyi költség nem biztos, hogy köszönő viszonyban van egymással. Pedig épp az lenne a lényeg, hogy a valós helyzetet mutassa meg. Nagy feladat ezeket letisztítani.

A NiT Hungary előrejelzett egy bérnövekményt, ami belföldön majdnem 14%, nem-

zetköziben 9,39%. Ezeket a számokat már lefedte a minimálbér és bérminimum emelése. Ha nálunk is lenne olyan ágazati garantált bérminimum, mint Németországban vagy Ausztriában, az igazi iránymutatást tudna adni a bérköltségek tekintetében is.

### A hosszú távú szerződések azért mások, mint a spot piac

Tény és való, hogy a fuvarozók költségei nőttek, és ezt érvényesíteni kell. Viszont mindenkit óvni attól, hogy fejjel menjen a falnak, és bemozdjanak egy negyven százalékos emelés, aminek következtében „felbontanak” egy meglévő, hosszú távú szerződést. Mert az igaz, ha kimennek a spot piacra, most szinte bármennyit megkaphatnak. De ha a jelenlegi helyzet elmúlik, akkor már nehéz lesz visszaállítani a korábbi, jól működő szerződéses kapcsolatokat.

A költségnövekményeknek be kell épülni-

### „A KFX-szel a káoszt szeretnénk enyhíteni”

A felvetésekkel kapcsolatban megkerestük Lajkó Ferencet, a KFX-et kidolgozó Digi-Log Consulting ügyvezetőjét. Az alábbiakban az ő válaszait ismerhetik meg.

– Az indexnél figyelembe vették-e, hogy a nagyságukból adódóan milyen árelőnyrel bírnak a beszerzéseknél a vállalatok a piaci átlaghoz képest (üzemanyag, szervizköltség, tehérgépkocsi-beszerzés stb.)?

Lajkó Ferenc: – Nem. Ezek nem nyilvános információk, így nincsenek erről hiteles adataink. Másrészt a KFX mérésénél nem azt vizsgáljuk, hogy az egyes összetevők mennyibe kerülnek, hanem azt, hogy mennyivel változnak. Az árváltozások pedig nem, vagy csak nagyon kis mértékben függenek a beszerzés nagyságrendjétől.

– A KFX mellé jó lenne egy olyan sávos megközelítésű táblázatot is mellékelni, ami tartalmazza a fő költségek változásából adódó árhatást az összköltségre. Ez egy módszertant is adna a fuvarozók kezébe, hogy miként tudják aduászként használni a KFX-et a tárgyalásaik során.

ük a fuvardíjakba. Fontos megkülönböztetni a költségeket. Ami az üzemanyagra vonatkozik, az legyen rögzítve az üzemanyagár záradékban, ami pedig általános fuvar költség-növekmény, azt a fuvardíjba kell beépíteni. Most hosszú idő után tudtak nagyobb mértékben emelni a fuvarozók, köszönhetően többek között az üzemanyagár nemzetközi emelkedésének. A kérdés, hogy a többlet díjjal hogyan fognak élni? Félreteszik, felélik?

### Nagyon visszaüthet, ha béremelésre megy

A sofőrök tudják, hogy ők hiányszakmát látnak el, és kedvező bértárgyalási pozícióban vannak. Fontos, hogy az üzemanyag-kompenzációt ne béremelésre használjuk fel, mert akkor nehéz helyzetbe kerülünk a válság után. „Békeidőben” azt az emelést már nem vonhatjuk vissza, ki kell gazdálkodnunk. Ha visszatér a piac egy egészséges szintre,

– Léteznek ennél részletesebb adatokat tartalmazó, mélyebb elemzések is. Ezek a KFX szolgáltatás tanácsadási csomag részeként érhetőek el.

– Mindenki másképp számol. Van, aki 12%-os áremelést kommunikált a piac felé, van, aki 15-20 %-ost, de van olyan vállalat is, aki 25%-ot mond. Ez egy nagy káoszt eredményez, amiből a megbízók nagy valószínűséggel kiválasztják a legkedvezőbbet, s azt fogják a piac többi szereplőjével elfogadtatni.

– A KFX célja egy olyan sztenderd felállítása, amihez a piaci szereplők viszonyítani tudják a fuvardíjakat. Lehetnek eltérések a piaci átlagtól, de mi nem tapasztaltuk a fenti mértékű kilengéseket. A KFX-szel a káoszt szeretnénk enyhíteni, az iparági átlagot a szereplők viszonyítási alapként jól használhatják. Mi azt gondoljuk, minél többen használják az áremelés alapszámaként a mutatónkat, annál inkább mindenki hasonló értéket ad meg.