

Logisztika a koronavírus-járvány után

ÁTALAKULÓ IPARÁG

A 2019 végén a Kínából kiindult koronavírus-járvány hatásai az elsők között jelentkeztek a nemzetközi és a hazai fuvarozásban. A kilábalás megkezdődött, ám a talpra állás zavarokkal terhelt, nem egyenletes és nem érinti egyformán az összes szektort.



A finoman kidolgozott szállítási láncok borultak fel legelőször a járványintézkedések hatására

A pandémia első hullámának hatására a világ országai egymás után vezettek be kijárási tilalmakat, határárákat és egyéb korlátozásokat, ennek következtében pedig súlyos áruhiány alakult ki: a gyárak jelentős részében leállt a termelés, visszaesett a fuvarozás és megszakadtak az ellátási láncok. A kijárási korlátozások másik jelentős

hatása az internetes kereskedelem korábban is tartó bővülésének látványos felgyorsulása volt, s ez ugyancsak komoly hatást gyakorolt a szállítványozó cégekre. A nyomás csak tovább növekedett, amikor megindult a tömeges vakcinagyártás: az alapanyagokat el kellett juttatni az üzemekbe, a kész oltóanyagokat pedig a lehető leggyorsabban kellett kiszállítani az egészségügyi intézményekbe, ez újszerű megoldásokat kívánt a logisztikai szolgáltatóktól.

A közúti fuvarozás meghatározó fon-

tosságú Európában, így Magyarországon is: az áruk háromnegyedét kamionokkal és tehergépkocsikkal juttatják el a rendeltetési helyére, Magyarországon pedig a GDP hat százalékát teremti elő ez a szektor. „Vegyes a kép, az egymást követő időszakok igencsak eltérő képet mutatnak. A járvány kitörése után nagyon gyors és jelentős visszaesés következett be, voltak olyan térségek, ahol néhány hét alatt a piac harminc százaléka tűnt el, vagyis ennyivel lett kevesebb az elszállítandó

árumennyiség. Rövid idő alatt kapacitásfelesleg keletkezett, a közúti, vasúti, tengeri és légi fuvarozók pedig hatalmas veszteségeket szenvedtek el, még úgy is, hogy közben drasztikusan zuhant az üzemanyagok ára. A közúti szegmensben hirtelen nagyon sok kamionnak nem volt feladata, így megszűnt a hosszú ideje tartó sofőrhiány is, és felesleg keletkezett, ami a jövedelmek csökkenését eredményezte átmenetileg. Főleg Nyugat-Európából küldték haza a korábban jó pénzért elcsábított kelet- és közép-európai járművezetőket, köztük a magyarokat is” – értékelte a pandémia első időszakában történeteket Lajkó Ferenc iparági szakértő, a DigiLog Consulting tanácsadó cég alapítója és ügyvezetője.

A sokkhatás egyformán érződött Európában és Magyarországon, és a válságok is hasonlóak voltak. Feléledtek a 2008-as világgazdasági válság hatására kialakult reflexek, és a cégek azonnal kiadás- és kapacitáscsökkentésbe kezdtek. A fuvarozók csak az alapműködésre költöttek, és tömegesen állítottak le kamionokat, még a legnagyobb magyar cégek is.

Mélyrepülés után

A pandémia utáni „mélyrepülés” azonban viszonylag hamar véget ért, és 2020 őszén már elkezdődött a lassú, de nem egyenletes talpra állási folyamat. „A közúti fuvarozási piac szereplői azonban a mai napig nem tudnak megfelelően reagálni a megváltozott körülményekre. Nem úgy van ugyanis, hogy a konjunktúra kezdetével azonnal minden visszatér a korábbi kerékvágásba. A fellendülés időszakában másnak is kell a sofőr, de a legtöbb cégnek nem sikerült visszazereznie a korábban ott dolgozó járművezetőket. Hirtelen újra durva sofőrhiány alakult ki, pedig az iparág még nem érte el a 2019-es forgalmi szintet” – hangsúlyozta Lajkó Ferenc. Az csak tovább rontotta a kapacitáshiányt, hogy a járműgyártók is megijedtek a járvány hatásaitól, és amikor látták, hogy sorra állnak le a kamionok, ők is jelentősen visszafogták a gyártást. „Most ott tartunk, hogy ha egy fuvarozó új kamiont akar vásárolni akkor örülnie kell, ha a gyártó által bementett áron egy éven belül megkapja a járművet. A kínálati piac nagyon erősen keresletivé vált, és ha a fuvarozók ki is tudják fizetni a kamionokat, egyáltalán nem biztos, hogy annyit tudnak vásárolni, amennyit szeretnének” – magyarázta a szakember.

A következmény a szállítványozási díjak jelentős és tartós emelkedése lett, s a drágulást csak fokozza az energiahordozók árának ugyancsak jelentős növekedése is. „Újra nincs elég sofőr, a kamion és még az üzemanyag is drágul, most ráadásul megjelent az Adbluehiány is. A fuvarozók még magasabb áron sem tudják maradéktalanul kielégíteni az igényeket



Lajkó Ferenc iparági szakértő, a DigiLog Consulting tanácsadó cég alapítója és ügyvezetője

és csak nagyon lassú javulás prognosztizálható, így egy éven belül nem várható pozitív változás” – hangsúlyozta Lajkó Ferenc.

Változó logisztika

Szerinte az internetes áruforgalom megráadásának nincs jelentős hatása a szállítási volumenére, a változás inkább abban érhető tetten, hogy átalakulóban van a kiszolgálás módja és a járműpark szerkezete. „Amit most az emberek a neten vesznek, azért korábban elmentek a boltokba, ahová ugyancsak ki kellett szállítani az árut egy raktárból, jellemzően komoly befogadóképességű áruszállítókkal. Nem a mennyiségek növekedtek tehát, hanem a logisztikai kiszolgálás módja változott meg. Kevesebb nagy kamionra van szükség, mert a kiszállításhoz kisebb teherautók kellenek” – magyarázta.

A szállítványozási piaci helyzetét közvetve befolyásolja az is, hogy a Covid-járvány miatt még mindig válságban van a tengerhajózás, és azon belül is a konténeres áruszállítás. A járvány miatt ugyanis megszakadtak az ellátási láncok, üres konténerek ezrei ragadtak olyan kikötőkben, ahol nincs ezekre szükség. Ázsiában pedig nincs elég üres konténer, s ezért annak ellenére nem jut el az áruk jelentős része Európába, hogy a kereslet már megvan. A pandémia miatt

sok hajót is kivontak a forgalomból, lelassult a forgalom – a konténeres szállítást a szakemberek a világkereskedelem érrendszerének is nevezik – s mivel Európából nem jut vissza Ázsiába elég konténer, a szakértők azt jósolják, hogy karácsonyra az ajándéknak szánt termékek egy része nem jut el a boltokba.

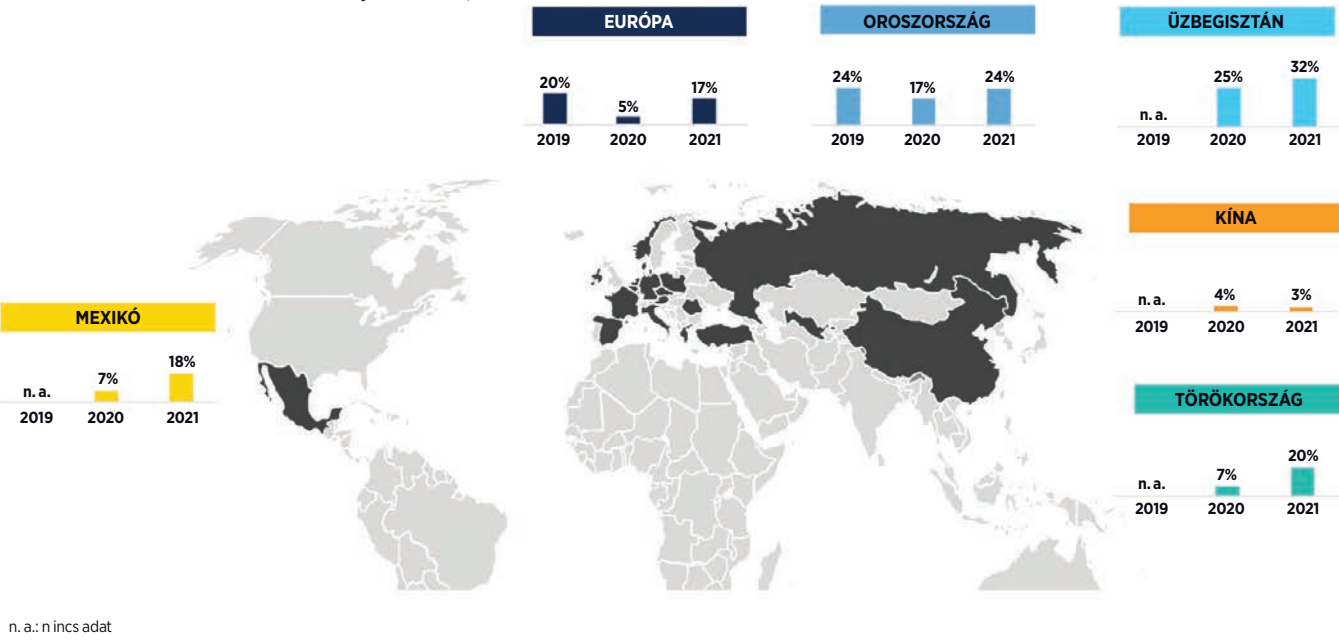
A konténerhiány miatt drasztikus áremelkedés következett be a tengeri szállításban is, vannak olyan időszakok és helyek, ahol tízszeresére nőtt egy áruval teli konténer Ázsiából Európába juttatása. A szakértők szerint a jelentős áremelkedés ellenére is romlott a tengeri szállítás kiszámíthatósága, a korábbi időszakoknál jóval nagyobbak a csúszások is. A konténerszállítás viszontagságai pedig visszahatnak a globális áruszállításra, így a közúti fuvarozásra is: a közúti fuvarozás egyik nagy megrendelőjének számító autóipar is például részben az alapanyag- és alkatrészhiánytól szenved.

Hazahozott gyártás

A globális helyzetet tovább rontja, hogy a légi fuvarozás sem talált magára teljesen. Ott a fő gondot az jelenti, hogy a légiutasok többsége még nem tért vissza a levegőbe, így egyelőre nem emelkedett újra a járvány előtti szintre az a „belly cargo” üzletág sem, ahol az légiúrut az utasszállítók „gyomrában” szállítják. A „belly cargo” viszonylag olcsó – ott a légiutasok kifizetik a fuvar költségét –, de ennek hiányában a repülővel szállítandó árut teher szállító gépekkel kell elvinni, ám ott jóval magasabbak a költségek. Így a légiszállítás is megrágtult, ami csak tovább növeli az árnyékát is megemelkedett szállítványozási ár szintet.

A pandémia nemcsak az internetes vásárlások térnyerésének a felgyorsulását – és ezzel a használati-logisztika szerkezetének átalakulását idézi elő, hanem azt is, hogy a termelő és szolgáltató cégeknek felül kell vizsgálniuk az ellátási lánc-politikájukat. A járvány előtti, sokszor tízezer kilométeres, tartalékelemek nélküli láncokról ugyanis most kiderült, hogy azok nagyon sérülékenyek. Így előtérbe került a rövidebb és megosztott ellátási útvonalak fontossága, s ennek ugyancsak komoly hatása lesz a logisztikára és a szállítványozásra. A szakértők szerint a fejlett országokban nőni fog a hazai gyártás jelentősége, s bár ez jóval drágább, mint a termelés a még fejlődőben lévő országokhoz való kiszervezése, a biztonság szavatolása fontos tényezővé lépett elő. A gyártás „hazahozatalát” a negyedik ipari forradalom egyik jellemzőjének tartott „okos gyárak” térnyerése is segíti majd: a robotizált, mesterséges értelemmel működtetett üzemekben olyan kevés hús-vér alkalmazott dolgozik majd, hogy a nekik kifizetett viszonylag magas jövedelem már nem rontja érezhetően a nyereségességét.

Sofőrhiány 2019–2021 (a betöltetlen állások száma az összes álláshoz mérve, százalék)



Forrás: IRU

???

Önvezetők és elektromosok

A sofőrhiányra az egyik megoldást az önvezető járművek bevezetésében látják iparági szakértők. Azonban a ténylegesen, a napi forgalomban használható önvezető járművekhez ma még hosszú út vezet, nehéz megjósolni mikor lehet reális tervezni az önvezetést. Nagyon fontos hozzá a megfelelő infrastruktúra, a digitalizált, folyamatosan frissített útvonalak, és a járművek on-line térben való összekapcsolása. Emellett kell egy nagyon jól vezérelhető eszköz is, és a belső égésű motorral hajtott jármű az nem az. Az elektromos autó sokkal jobban vezérelhető, az üzeme könnyebben ellenőrzés alatt tartható. Így az önvezetéshez vezető útnak az egyik eleme, hogy elterjedjenek az elektromos járművek, főképp a sofőrhiányos szállítmányozás világában. Egyelőre az terjed, ami már kapható, mégpedig az elektromos kisteherautók. Például az Amazon vásárolt két éve 600 darab Mercedes e-Vito furgont futár-célokra. Az ilyen nagy darabszámú beszerzések ritkák ugyan, de egyre többször megtörténnek. Az ősszel a DHL jelentette be, hogy 400 darab Toyota Proace Electric elektromos kisteherautót vásárol. Az autókat a futárszolgálat Hollandiában fogja használni, ahol nagy gondok vannak a szén-dioxid-kibocsátással, és a kormányzat már többféle módon igyekezett visszaszorítani a közlekedés okozta kibocsátást: például drasztikus sebességkorlátozásokkal az autópályákon is. A DHL célja, hogy 2025-re a végső kiszállítások (azaz az elosztóközpontok és a címzettek közötti fuvarok) 70 százalékát emissziómentes járművekkel oldják meg. Ezt a Benelux államokban kezdték, a DHL Benelux eddig mintegy ezer elektromos járművet üzemeltetett, ezenfelül rendelték meg a fent említett Toyotákat.

„Főnök, hirtelen kellene egy új teherautó, mit tegyünk?”

Gyors és egyszerű finanszírozási megoldást kínál a lízing, amely sokféle eszköz esetében is rugalmasan igénybe vehető a cégek számára. Az aktuális lehetőségekről a Raiffeisen Lízing két vezetőjével, Kovács Zsolt vezérigazgatóval és Tomkó László értékesítési vezetővel beszélgettünk.

Hogy néz ki most a hazai lízingpiac, mennyire változott meg az elmúlt másfél évben?

K.ZS.: A COVID-helyzet a lízingpiacot is megviselte. Tavaly a második negyedévben drasztikus volt a visszaesés. Főképp a teherautók és a gyártógépek piaca sínylette meg ezt az időszakot. Év végéhez közeledve megindult a pozitív korrekció. Ki lehet jelteni, hogy ma egészen jó bőrből van a piac, most ismét a növekedése a tér. Nem mellesleg, mi is átalakultunk. Jóval hatékonyabbá és ügyfél-centrikusabbá tettük a működésünket. Ennek is köszönhető, hogy idén a második negyedévben megdupláztuk az első negyedéves kihelyezésünket.

T.L.: Ezt a tendenciát látjuk az üzleti partnereinknél is. Újra bátrabban vágnak bele az eszközvásárlásokba és beruházásokba, amelyekhez mi, a Raiffeisen Lízingnél nagyon rugalmas finanszírozási megoldásokat tudunk kínálni.

Miért érdemes egy vállalkozásnak a lízinget választania?

T.L.: Vállalatok esetében számos előnye van a lízingfinanszírozásnak. Egyrészt nem kell azonnal kifizetni a cég cash flow-jából egy nagy értékű eszköz vételárát, másrészt az egész folyamat gyorsan elintézhető. Akár 24 órán belül tudunk ajánlatot adni, a megfelelő feltételek fennállása esetén pedig a finanszírozás is gyorsan elérhető.

K.ZS.: És természetesen ne feledkezzünk meg arról sem, hogy sok esetben a számviteli-adózási szempontok mérlegelése után kifejezetten megéri lízingelni. Például céges személyautó nyílt végű pénzügyi lízingben történő finanszírozásánál az áfa 50%-a útnyil-

vántartás nélkül visszaigényelhető, útnyilvántartás készítése esetén pedig az üzleti használat arányában.

Hogyan dolgozik a Raiffeisen Lízing? Mit kell tennie annak, aki lízingbe szeretne venni akár egy komplett gépjárműflottát, vagy akár néhány kamiont szeretne vásárolni?

K.ZS.: Jó a kérdés. Napjainkban ezek éppen a legdinamikusabban növekvő lízingpiaci szegmensek közé tartoznak. Alapvetően az, aki ilyesmiben gondolkodik, már úgy érkezik hozzánk, hogy kiválasztotta azt a járművet, amelyet szeretne a vállalat számára lízingelni. Mi pedig erre nagyon rövid határidőn belül adunk egy finanszírozási ajánlatot. Ha a feltételek mindenkinek megfelelnek, le is bonyolítható a tranzakció. De ha egy új gyártóról vagy kombájnról van szó, ugyanúgy az ügyfeleink rendelkezésére állunk.

T.L.: Természetesen mi is tudunk tanácsot, segítséget adni, hiszen a Raiffeisen Lízing egyik fő erőssége, hogy a teljes közép-kelet-európai piacot látjuk. Előfordul például, hogy egyes szomszédos országokban látszódnak olyan trendek, amelyek hozzánk is el fognak jutni. Ilyenkor az ügyfeleinknek olyan megoldásokat vagy döntéseket tudunk javasolni, amelyek még jobban elősegítik a sikeres működést.

Elérhetőek-e a Raiffeisen Lízingnél az államilag támogatott finanszírozási konstrukciók?

T.L.: Igen, a támogatott konstrukciók fontos szerepet játszottak a COVID-helyzet normalizálódása utáni gazdasági fellendülésben. Jelentős finanszírozás valósult meg a közelmúltban



Tomkó László értékesítési vezető (b) és Kovács Zsolt vezérigazgató (j)

kifutott NHP Hajrá és EXIM Kárenyhítő konstrukciókban. Szerencsére még mindig elérhető az EXIM Fordulat elnevezésű program, és a szeptember 1-jén indult és meglehetősen népszerű Széchenyi Lízing GO! ugyancsak igénybe vehető. Ezekre jelentős igény mutatkozik.

Folytatódik-e a növekedés az év hátralévő részében?

K.ZS.: Egyértelműen kijelenthető, hogy igen. Ennek mozgatórugói főképp a Széchenyi Lízing GO! termék, valamint a beruházási támogatási programok lesznek. A növekedés gátját pedig leginkább a gyártási kapacitások korlátossága és néhány nyersanyag hiánya jelenti. Sok esetben nagyon hosszú szállítási idővel szembeesülnek a most új járműveket, gépeket rendelő ügyfelek.