

Viszkei György

Csomagolóanyagok inverz logisztikája

A hagyományos logisztikai folyamatok – az ellátási lánc végén – a vevői igények kielégítésével véget érnek. A vevői felhasználás, elhasználódás során azonban különféle hulladékok, elsősorban csomagolási hulladékok, autóroncok, használhatatlan elektromos és elektronikai berendezések keletkeznek. Ezért egyre erőteljesebb az a társadalmi igény, hogy ezen hulladékokat gyűjtjük vissza, hasznosítsuk, vagy ártalmatlanítsuk. A társadalmi igényt ma már alapvetően jogszabályok közvetítik. Az inverz logisztikai folyamatokat így részben a gazdasági racionalitás, egyre növekvő mértékben azonban jogszabályok – amelyek jobb esetben közép, vagy hosszabb távon egybeesnek a gazdasági racionalitással is – váltják ki. Ezen új szemléletet támogatja az úgynevezett „Zártláncú gazdálkodás”, vagy „öko-design”, amelyben egy termék életciklusa nem ér véget a használatlaltal (szervizelési kötelezettséggel), hanem a visszagyűjtést, a bontást, az alkatrészek, anyagok újbóli hasznosítását is tartalmazza. Így a hagyományos termék életciklus logisztikai elemei kiegészülnek a visszagyűjtés, szelektálás, bontás, alkatrészek újrafelhasználása, a másodnyersanyagok kinyerése és hasznosításra, ártalmatlanításra történő visszaszállítása során jelentkező, „inverz vagy „reverse” logisztikai igényekkel.

A TERMÉKEK ZÁRTLÁNCÚ, TELJES ÉLETCIKLUSÁT figyelembe vevő folyamatok kialakításának felelőssége a kiterjesztett gyártói felelősség elve alapján a gyártó vállalatoké. Így az általánosan elfogadott, a fejlett ipari országokban alkalmazott alapelv az, hogy az inverz logisztikai folyamatok megszervezése a gyártók, a termék-előállítók kötelezettsége.

A kiterjesztett gyártói felelősség elvét első alkalommal a csomagolási hulladékok esetében alkalmazták. Minden EU-tagállamban hasonló követelmények kerültek kiadásra, amely azt is eredményezte, hogy az inverz logisztika országhatárokon átnyúló módon működik.

Az Európai Unió 1994-es irányelvének kiadását követően a Tagországok joganyagában az irányelv szabályozásának megfelelő jogszabályok 1995-96-ban a később csatlakozó Tagországok, így Magyarország esetében is, 2002-ben jelentek meg.

1. Az inverz logisztikán belül az egyik legjelentősebb anyagáram a csomagolási hulladékoké. Évente mintegy 835 000 tonna csomagolási hulladék keletkezik, melynek több, mint 50 %-át ma már visszagyűjtjük és hasznosítjuk. Ez hatalmas logisztikai feladatot jelent, ha meggondoljuk, hogy a visszagyűjtést mintegy 150 000 gazdálkodó szervezettől, illetve 3 millió háztartásból kell megoldani. Az ipari-kereskedelmi hulladékok tekintetében a begyűjtés szinte teljes körű, míg a lakossági hulladékoknál az infrastrukturális kiépítés szintje 40-45 %, a tényleges igénybevétel szintje, és ezzel a logisztikai

folyamatba bekerülő anyagmennyiség a potencióálisan begyűjtethető mennyiség 15-20 %-a.

A csomagolási hulladékon belül meghatározó a papír hulladék begyűjtés és hasznosítás, amely a teljes hulladékmennyiség mintegy 60 %-át teszi ki. A csomagolási hulladék legnagyobb része papír, mintegy 270 000 tonna kerül visszagyűjtésre és újrahasznosításra. A teljes anyagmennyiség piaci értéke 8-10 milliárd forinttra tehető, amelynek 15-20 %-a logisztikai költség.

2. A logisztikai lánc hatékonyságának növelése elsősorban a szállítási útvonalak észszerűbbé tételével, a begyűjtő és hasznosító kapacitások igénybevételénél a közelség elvének érvényesítésével biztosítható. A lakossági begyűjtés hatékonyságának fokozására gyakran elegendő lenne a klasszikus logisztikában rutinszerűnek tekinthető elemzési és optimalizálási feladatok elvégzése. A lakossági begyűjtésben jelenleg meghatározó a szigetes gyűjtés, de vannak házhoz menő gyűjtési rendszerek is. Eltérőek az együtt gyűjtött anyagok is. A hatékonyság növelését egyrészt az együtt gyűjtés felülvizsgálatában (pl. a kombinált anyagokat melyik anyagfajttával gyűjtjük együtt), másrészt a házhoz menő és a szigetes gyűjtés helyes arányának meghatározása jelentheti.

3. A csomagolóanyagok inverz lánc az egyik legfejlettebb anyagáramot képezi. Ennek három fő oka van. Egyrészt egyes anyagfajták, pl. a papír begyűjtése hosszú hagyományokkal rendelkezik, másrészt először erre az anyagáramra jelentek meg a jogi szabályozás elemei, harmadrészt az utóbbi három évben a szelektív gyűjtési rendszerek kiépítése erős társadalmi és gazdasági támogatottságot élvezett. Az ipari-kereskedelmi hulladékok begyűjtése gyakorlatilag teljes körű, a lakossági hulladékgyűjtő rendszerek kiépítettsége pedig mintegy 50 %-os. Ez utóbbi kapcsán meg kell jegyezni, hogy gazdasági és környezeti szempontból egyaránt kérdéses, vajon a 100 % kiépítettségi szint célkitűzésként meghatározható-e?

Összefoglalva megállapítható, hogy a csomagolóanyagok inverz logisztikája közepes fejlettségi állapotot ért el. A jelentős eredmények mellett különösen a lakossági hulladékgyűjtő rendszerek tekintetében még további két-három évet igényel a fejlett rendszerekre jellemző állapot elérése. ■



Hogyan növelhetjük versenyképességünket a logisztika támogatásával?

A BI-KA Bt. szervezésében a fenti címmel kerül megrendezésre 2006. március 21-én, Szolnokon a Logisztikai konferencia – Szolnok, 2006. című rendezvény.

A Jász- Nagykun- Szolnok Megyei Kereskedelmi és Iparkamara támogatásával felmérés készül a JNSZ megyei kamarai tagok és a BI-KA Bt. megbízói körében. A felmérés kiterjed a cégek szállítási, fuvarozási, raktározási és egyéb logisztikai szolgáltatások igényére, igény-szintjére és a vállalat irányítási rendszerek elterjedésére és azok alkalmazására.



AJÁSZKUN GAZDASÁG 2006. évi első számával együtt kiküldött kérdőívek értékelése után javaslatokat, megoldásokat keresnek arra, hogyan javíthatják a piacra jutás feltételeit, hogyan növelhetik a vállalkozások versenyképességét a modern logisztikai módszerek alkalmazásával. A nyugat-európai felmérések azt igazolják, hogy a beszerzéseknél már nem lehet jelentős árengedményeket elérni, sőt a nyersanyagok, félkésztermékek, késztermékek árai folyamatosan növekednek. Ez a tendencia hazánkban is kezd egyre erőteljesebben megjelenni. A különbség a nyugati és hazai vállalkozások között az, hogy a logisztikai költség megtakarítások között 5-25 %-os eltérést lehet tapasztalni a nyugati versenytársaink javára. A modern logisztikai rendszerek alkalmazásával, a vállalat irányítási rendszerek (ERP) bevezetésével, azok logisztikai moduljának kiépítésével jelentősen növelhető a versenyképesség. Ez a felmérés és kiértékelés lehetővé teszi azt, hogy világos képet kapjanak a térségükben működő gyártó és kereskedelmi vállalkozások a hatékony logisztikai alkalmazásokról. A konferencia esélyt ad arra, hogy a résztvevők ötleteket, javaslatokat, megoldásokat kapjanak a jövőbeli logisztikával kapcsolatos tevékenységük hatékonyságának növeléséhez. Az új alkalmazásokkal 5-25 %-os logisztikai költség megtakarítás érhető el, amivel jelentősen megnő a térségben működő vállalkozások versenyképessége.

A konferencia időpontja: 2006. március 21. 12.00

A konferencia helyszíne: GARDEN HOTEL****

Szolnok, Tiszaliget (56/520-530)

Részvételi költség: 12.000 Ft + áfa.

A részvételi díj tartalmazza a borkóstolóval egybekötött vacsora, kávé és frissítők költségeit. A résztvevők konferencia-csomagot kapnak.

Jelentkezési határidő: 2006. március 15.

További információ: Kálmánné Fejős Edit marketingasszisztens

Mobil: 30/456-1100

E-mail: kalmanne.edit@bi-ka.hu

Előzetes program:

12.00-13.00: Megérkezés, regisztráció.

13.00-13.10: Megnyitó. Dr. Sziráki András a Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke.

13.10-13.40: BI-KA a gondos szállítványozó. Előadó: Karmazin György üzletvezető, BI-KA Bt.

13.40-14.30: A logisztikai felmérés bemutatása, eredményének értékelése. Előadó: Dr. Szegedi Zoltán egyetemi tanár, Szent István Egyetem.

14.30-15.30: Miért fontos a jó logisztikai szolgáltató kiválasztása? Előadó: Tonk Emil, a Magyar Marketing Szövetség alelnöke.

15.30-16.00: Kávészünet.

16.00-16.30: Vállalat irányítási rendszer alkalmazása a logisztikai folyamatok során. Előadó: Moksony Réka értékesítési menedzser, Régens Informatikai Rt.

16.30-17.00: A partner bank. Előadó: Koleszár István, az MKB Bank Rt. szolnoki fiókjának igazgatója.

17.00-17.45: Az ECCO Hungária bemutatása. A Billerbeck project tapasztalatai. Előadó: Czakó Gyula beszerzési és logisztikai igazgató, Ecco Hungária Kft.

18.00: Borkóstolóval egybekötött exkluzív vacsora

A résztvevők között 3 db mobiltelefont kerül kisorsolásra a T-Mobile jóvoltából.



Schubert Anikó

Forma-1 a logisztikai menedzsmentben

Konferencia-összefoglaló

BUDAPESTEN, A CORVINUS EGYETEM Logisztika és Ellátási Lánc Menedzsment Tanszékének szervezésében 2005. december 8-án került megrendezésre a „Partnerkapcsolatok az élelmiszeripari ellátási láncban” című konferencia, az MLBKT szakmai támogatásával. A konferencia életre hívására jó indokot szolgáltatott az élelmiszeriparban az elmúlt másfél évtized során lezajló változások. Tanúi lehettünk a piac liberalizációjának, a multinacionális kereskedelmi láncok és gyártók megjelenésének, a beszerzési társulások kialakulásának, a saját márkás termékek térnyerésének, s a felsorolt tényezők együtteseként előálló intenzív piaci növekedésnek. A tudományos ülés megrendezésének célja az volt, hogy átfogó képet mutasson arról, hogy az iparág szereplői jelenleg milyen sajátosságokkal rendelkeznek az ellátási lánc menedzsment terén, s hogyan kívánják tovább folytatni fejlődési útjukat, amelynek egyik stratégiai fókuszában a partnerkapcsolatok aktív menedzsmentjének kell állnia. Annak érdekében, hogy a téma minél pontosabb és árnyaltabb elemzésére kerüljön sor, az előadók névsora úgy került összeállításra, hogy a gyártói és kereskedelmi szereplők mellett független tanácsadói és tudományos kutatást feldolgozó előadások is elhangozzanak. A cikkben az elhangzott előadások szakmai ismertetésére kerül sor.

Kovács Beáta a KSB '98 Tanácsadó Kft. vezető tanácsadó előadása révén alapos betekintést kaptunk az FMCG-piac sajátosságaiba, tendenciáiba és az értékteremtés lehetőségeibe. Előadásában elhangzottak alapján az FMCG-szektor a következő ismérvekkel jellemezhető:

- Erős verseny: a piacon a teljes ellátási lánc mentén éles küzdelem folyik a tagok között, amelynek legfőbb okait a felsorolás következő pontjaira vezethetjük vissza.
- A kiskereskedelem erőteljes piaci koncentrációja, amely legjobban a hipermarketek növekvő piaci térnyerésével, a beszerzési társulások kialakulásával, és a hálózatba tömörülő kisboltok egyre emelkedő számával jellemezhető.
- Dinamikusan változó és bővülő termékportfólió: a gyártók a tömegszerűség révén nem érhetnek el sikereket, az éles versenyben egyre jobban igyekeznek kihasználni az egyes piaci résekben rejlő lehetőségeket, ami a portfólió bővülésével, új márkák megjelenésével jár együtt.
- Gyártók számának csökkenése: a kiélezett versenyben főként a nagy multinacionális cégek tudnak csak sikeresen működni, hiszen egyre magasabb minőségi igényt kell csökkenő árak mellett kiszolgáltatni, gyakoriak az összeolvadások.
- A kereskedelmi láncok expanzióját a termelők is finanszírozzák: a termékportfólió bővülése, a gyártói növekedési kényszer a gyártókat versenyhátrányba juttatja a kereskedőkkel szemben
- Csökkenő márkahűség: az előbb említett gyors piaci innováció következtében rohamosan bővülő termékpaletta arra sarkallja a fogyasztókat, hogy minél több terméket próbáljanak ki, s ne ragaszkodjanak megszokott márkákhoz.
- Erőteljes marketing orientáció: a csatornában nagy szerepe

van az úgynevezett „tailor made”, azaz egy adott kereskedelmi láncra szabott promócióknak, a polci kihelyezéseknek, a termékjellemzőknek leginkább megfelelő értékesítési csatorna kiválasztásának.

- Kereskedelmi márkák jelentős piaci szerepe: A kereskedelmi márkák elterjedése a kereskedelmi hálózatok erősségét szimbolizálja, piaci részesedésük egyenesen arányos a kiskereskedelem koncentrációjával.

A felsorolt tulajdonságokból következően a piac sajátos vonásai megfelelően „szektorra szabott” logisztikai stratégia kialakítását kívánják az ellátási lánc tagjaitól. A választékbővülés átstrukturálja a disztribúció sajátosságait, a kisebb, de gyakoribb rendelési mennyiségek váltak uralkodóvá, a szállítási határidők lerövidülnek, a készletek rendelkezésre állása kulcsfontosságú a vevői igényeket kielégítő kiszolgálási színvonal biztosításához. A klasszikus marketing elemek szerepe csökken, a terméktervezésben fontos szerep jut a logisztikai szempontoknak. A piaci igényeknek megfelelően kialakított termék-, illetve szolgáltatásminőség garantálásában a logisztikai szolgáltatók jelentősége egyre növekszik.

Az előbb felvázolt piaci jellemzőkből és logisztikai sajátosságokból következően érthetővé válik, hogy az élelmiszeriparban miért jut kulcsfontosságú szerep a partnerkapcsolatok hatékony menedzsmentjének. Himer Erika, a Danone Hungary ellátási lánc igazgatója előadásában elméleti és gyakorlati lehetőségeket mutatott be az ellátási láncok tagjainak együttműködésére vonatkozóan. Minden előadó nagy figyelmet fordított prezentációjában annak kihangsúlyozására, hogy az ellátási lánc eredményes működésének kulcs tényezője a tagok közötti hatékony információáramlás. A gyors, megbízható és pontos információk megfelelő időben való rendelkezésre állása szolgáltatathatja a siker zálogát a partnerek együttműködésében, a következő megoldások is ezen alapszanak. Az ellátási láncok működésének egyik fejlesztési lehetőségét a Vendor Managed Inventory (vagy Co-Managed Inventory, azaz szállítók által menedzseltek készletek) rendszer kiépítése jelentheti. A szisztéma lényegét a gyártók és kereskedők közötti készletmenedzsment információk megosztása jelenti, amelyre alapozva a teljes ellátási lánc mentén a beszállító válik felelőssé a hatékony készletpolitika megvalósításáért. Ezáltal lehetővé válik a fogyasztói igények magasabb szintű kielégítése, s az ellátási lánc egészében tárolt készletek csökkenése. A Collaborative Planning & Forecasting, azaz a közös tervezési és előrejelzési rendszer megvalósítása révén lehetőség nyílik a gyártók és kereskedők együttműködésére a kereslet-előrejelzés, termelés-tervezés, disztribúciós politika kialakítása és a termékfejlesztés terén. Mindez az ellátási lánc teljesítményének jelentős növekedését eredményezné. Lehetővé válna a fogyasztói elégedettség, a termékélvezetőség, s a tagok profitjának emelése amellet, hogy csökkennének a készlettartásból és az elmaradt értékesítésből fakadó többletköltségek. Mindez persze nagyon fejlett informatikai összeköttetést és nagy-

fokú bizalom meglétét feltételezi a partnerek között. Sajnos az itt említett módszerek megvalósítása érdekében a magyar piacon még sokat kell tenni a partnerkapcsolatok erősítése terén, de már azt a tényt is nagy előrelépésnek tekinthetjük, hogy a kereskedők és a gyártók, illetve azok beszállítói is egyértelműen felismerték a hatékony együttműködésben rejlő lehetőségeket.

A kereskedelmi láncok és a gyártók együttműködésének egyik eredményes lehetőségét szolgáltatta az úgynevezett kereskedelmi márkák piaci megjelenése. Ezen termékcsoport sajátosságairól, s az általuk nyújtott együttműködési formákról Nagy Judit, a BCE Logisztika és Ellátási Lánc Menedzsment Tanszék Ph.D. hallgatója tartott előadást. E termékcsoport bevezetésének célja az áruházláncok iránti vevői lojalitás kialakítása, a beszállítókkal szembeni tárgyalási pozíció javítása. Emellett ezek a termékek magas profitrátájuk miatt közvetve a széles áruházi termékválaszték kialakításához is hozzájárulnak. Az ezen a termékeken elért jelentős haszon révén a kereskedelmi láncok megengedhetik maguknak azt, hogy olyan árukat is forgalmazzanak, amelyek kisebb haszonszerzésre adnak lehetőséget. A kereskedelmi márkás termékek alkalmasak az említett tulajdonságok mellett arra is, hogy valódi értékteremtésen alapuló kapcsolat jöjjön létre a gyártók és vevők között, amely a partnerkapcsolatok hatékony menedzselésének alapját szolgálhatja. E termékek népszerűségét jól szemléltetik a következő piaci adatok: a napi fogyasztási cikkek 15 százalékát kereskedelmi márkás termékek teszik ki, s kelet-közép-európai piacokon áruk átlagosan 31 százalékkal a márkázott termékeké alatt marad. Számos előnyük ellenére ez a termékkategória jelentős fenyegetést jelent a márkázott termékekre nézve. Intenzív piaci növekedésük ellen a gyártók főként a fogyasztói lojalitás erősítésével és a disztribúció javításával tudják felvenni a harcot.

Linczmayer Attila, a Reál Hungária Rt. marketingigazgatója röviden beszámolt az élelmiszerpiacon a rendszerváltás óta lezajlott változásokról, s ezeknek a kereskedőkre és gyártókra gyakorolt hatásairól. Ezután főként marketing szempontok alapján megvilágította az ellátási láncok működésének azon pontjait, amelyek alkalmasak lehetnek a partnerkapcsolatok erősítésére, s ezáltal a lánc működésének eredményesebbé tételére. Kihangsúlyozta azt az alapvető felismerést, hogy az intenzív együttműködés azért kiemelkedően fontos a partnerek között, mert minden szereplőt ugyanaz a közös cél vezérel; nevezetesen a fogyasztói igények minél magasabb szintű kielégítése révén töreksenek eladásai, s ebből következően profitjuk növelésére. Az említett cél elérése érdekében fontos, hogy mindannyian felismerjék az együttműködésben rejlő lehetőségeket, s mindenki számára kölcsönösen előnyös win-win piaci pozíciókat alakítsanak ki, tevékenységüket a korrektség, a tisztességes piaci gyakorlat jellemezze. Ennek megvalósítása érdekében a következő lényegi lépéseket kell megtenni a láncok tagjainak. A gyártóknak fontos felismerni, hogy hosszú távon csak a vevői igényeknek és termékjellemzőknek megfelelő disztribúciós csatornapolitika vezet eredményre. Fontos szerepet kell kapnia szegmentációnak, a gyártók ne akarjanak minden terméket minden üzlet polcain kihelyezni. Amíg a nagy kiszerezésű termékek igen keresettek a hipermarketekben a kisebb tradicionális boltok vásárlói általában többször kisebb mennyiséget szoktak egyszerre vásárolni. A kereskedők szemszögéből kifejezetten lényegi elem

a megfelelő szortiment-politika kialakítása, a fogyasztói igényeknek megfelelő választéktartás. Az egyes boltok, bolthálózatok piaci szerepük és méretük által meghatározottan alakítják ki a forgalmazott termékek körét. A hálózatok szortiment-politikájának kialakításában a lojális vevők árérzékenysége és termékminőség iránti igénye játssza a kulcsszerepet.

Gergely Zoltán a Tesco Global Rt. készletgazdálkodási igazgatója az ellátási lánc teljesítményének méréséről beszélt. A teljesítménymérésnek kiemelt szerepet kell kapnia a láncok működésében a következő indokok miatt: a folyamatos külső visszacsatolás lehetőséget biztosít a lánc teljesítményének folyamatos javítására, a megfelelő partnerek kiválasztására, a partnerek szerződéses kötelezettségeinek nyomon követésére. Ahhoz, hogy ellátási lánc eredményesen tudjon működni fontos, hogy a tagok megfelelő logisztikai kiszolgálási színvonalat tudjanak egymásnak biztosítani. A kiskereskedelmi partnerkapcsolatok legjellemzőbb logisztikai teljesítménymutatói a következők lehetnek:

Kereskedői oldal	Gyártói (beszállítói) oldal
Megfelelő készletszint követés	Időbeli pontosság
Rendelések időbeli pontossága	Választékbeli pontosság
Rendelési egységek logisztikai pontossága	Kommissiózás pontosság, raklap képzés
Előrejelzés pontossága	Dokumentáció pontossága
Megfelelő polci elérhetőség biztosítása (polctöltés, kiszolgálási szint az áruházak felé)	Rendelések visszaigazolása
Készletforgási idő pontos mérése	Készlet pontosság (logisztikai adatok, szavatossági idő, EAN-kód)
Raklap csere	Lehetséges probléma-előrejelzés a rendelési folyamatban

A megfelelő teljesítménymutatók és célkitűzések kialakításakor fontos, hogy az egyes mérőszámok és mérési módszerek a teljes ellátási lánc mentén szinkronizálásra kerüljenek, hiszen csak így lehet valós képet kapni a lánc összteljesítményéről. A megfelelő mérések lebonyolítása után a kapott eredmények közös és rendszeres értékelése révén válik lehetővé az ellátási lánc teljesítményének fokozása. A partnerkapcsolatok talán itt töltik be a legfontosabb szerepet. Lényeges ugyanis, hogy a fejlesztésre szoruló területeken szükséges intézkedések együtt kerüljenek meghatározásra, hiszen igazi javulás csak a lánc tagjainak összehangolt tevékenységeként érhető el.

Az előadások végeztével szakmai vita zárta a konferenciát, melyet Gelei Andrea, a BCE Logisztika és Ellátási Lánc Menedzsment Tanszék tanszékvezetője vezetett le. A fórumon említésre kerültek a kategóriamenedzsment, az ellátási lánc tagjai közötti bizalom, a logisztikai szolgáltatók ellátási lánc menedzsmentben szerepe és a keresletmenedzsment kérdésköre.

Összefoglalva az előadások tartalmi ismertetőit megállapíthatjuk, hogy a konferencia legnagyobb eredményének a tudományos szakmai ismeretek elhangzása mellett azt tarthatjuk, hogy független szakmai fórumként lehetőséget adott az élelmiszeripari ellátási lánc tagjai közötti párbeszédre, amely a hatékonyan működő partnerkapcsolatok alapját jelenti.

A szerző a BCE, Logisztika és ellátási lánc menedzsment szakirány V. évfolyamos hallgatója

Ami a beszámolóból kimaradt...

Agrárlogisztikai szekció

A technika ördöge, az egyre erősebb karácsonyi hangulat és saját figyelmetlenségünk Bermuda háromszögében sikeresen „eltűntettük” a kongresszusi beszámoló anyagból az agrárlogisztikai szekció beszámolóját. Az érintettektől –

az alább olvasható beszámoló kései közlése mellett – ezúton is elnézést kérünk

A szerkesztőség

Szekció elnök: Mondovics János, Dreher Sörgyarak Rt.

ELSŐ ÍZBEN SZEREPELT A KONGRESSZUS TÉMÁI KÖZÖTT az Agrárlogisztika, mint a speciális logisztikai szolgáltatásokat igénylő és nagy volumeneket megmozgató alrendszer. Már a tavalyi konferencia néhány nagy vitát kiváltó előadása is jelezte, hogy mélyebben is foglalkozni kell ezzel a területtel.

A szekció felépítésében, logikájában a makro szint problémáinak ismertetésétől haladtunk a mikro szintig.

Dr. Németh Imre: *Az élelmiszergazdaság logisztikai feladatai*

A magyar élelmiszergazdaságban a rendszerváltást követően felbomlottak azok a termeltető-kereskedelmi szervezetek, amelyek a bel-, és külpiacon igényeit ismerve jórészt biztosították a termék útját a fogyasztóhoz, és közvetítették a termelők számára a piaci információkat.

Az európai uniós csatlakozás a közösség piacainak teljeskörű akadálymentes megnyitását jelentette 25 ország vonatkozásában.

Ez a kihívás – mint az eltelt idő is bizonyítja – rávilágított piaci munkánk gyengeségeire, egyes ágazatok versenyképességi problémáira és a logisztikai rendszer kiépitetlenségére. A lemaradást ezen a téren sürgősen mérsékelni kell, mert e nélkül a termelés modernizálása érdekében tett beruházások sem fogják elérni céljukat.

Elengedhetetlenül szükséges, hogy:

- a termékpályák szereplői és az erőforrások ágazatközi összehangolása megtörténjen;
- termelési – termeltetési integrációk létrehozása és továbbfejlesztése;
- termelői közösségi piaci szervezetek jöjjenek létre és továbbgyarapodjanak;
- a kormányzati döntéshozatalt is segítő termelési – piaci információs rendszerek alakuljanak ki;
- a II. Nemzeti Fejlesztési Tervben a logisztika mint kiemelt komplex program épüljön be, amely az ágazati logisztikai alrendszerek fejlesztésével összhangban biztosítja e területen hazánk kiemelt regionális szerepkörét.

Dr. Alpár György – Kiss László – Csonka Arnold (Kaposvári Egyetem): *A régió agrárgazdaságának fejlesztését támogató agrárlogisztikai szolgáltató központ*

Az élelmiszer előállításban betöltött szerepe a Dél-Dunántúli régióknak – Baranya, Somogy, Tolna – országosan is jelentős. Az ágazat regionális szerepét elemezve (SWOT-analízissel) mégis kitűnik, hogy az erősségek mellett a gyengeségek is jelentősek.

Az agrárvertikum anyagmozgatására jellemző, hogy rendkívül szállításiigényes, nagyon sokféle anyagot kell szállítani (szilárd, folyékony, nagy fajlagos tömeg, termés, élőállat, mérgező anyag stb.), a természeti hatások miatt befolyásolt a szállítás, a kapacitás kialakítás, az árufeleségeket többször át kell rakni, visszafuvar alig szervezhető, tárolási manipulációs költségek jelentősek, szűkös a tároló kapacitás és a legfontosabb az atomizált helyzet.

Az ágazat sajátosságából adódik, hogy a régióban a sok anyagáramlással kapcsolatos szereplő – kis-, közép- és nagyvállalkozás, továbbá egyéni gazdálkodó – térben szétszórva, sok esetben a kapcsolatot egymással alig tartva, alacsony szervezettséggel kénytelen működni.

Az utóbbi tényből kiindulva meg kell állapítani, hogy a Dél-Dunántúlon hiányzik olyan logisztikai szolgáltató központ(ok), amely(ek) a beszerzés, a fuvarozás, a raktározás, a csomagolás, kiserelés, a disztribúció és az értékesítés terén az egész régióra (a három megyére) kiterjedően fejtene(ének) ki szervező, informatikai és egyéb tevékenységet, és ez által segítenék az agrárvállalkozások hatékonyabb működését.

Az ALSZK létesítését (hely, idő, működés) az alapvető infrastruktúra meglétéén túl a régióban működő vállalkozások, önkormányzatok, egyéb szervezetek és tőkeerős befektetők érdekei határozzák meg. El kell fogadni azt a gondolatot, hogy a speciális adottságok megléte esetén nem egy központi logisztikai központ tudja ellátni a kívánt feladatot, hanem ez esetben inkább logisztikai területben, logisztikai térségben kell gondolkodni, amelyben több alközpont végzi az összehangolt logisztikai feladatot. A másik ügyet előre vivő gondolat, hogy a kialakulóban levő, vagy már megalakult ipari parkok közelsége, gazdasági érdekeik egybeesése esetén erősíthetik ezt a folyamatot, az agrárlogisztikai központ megszervezésének, ill. működtetésének lehetőségét.

„Agrárlogisztika, mint a speciális logisztikai szolgáltatásokat igénylő és nagy volumeneket megmozgató alrendszer.”



Mondovics János

Az ALSZK létesítésének jelentős forrásigénye miatt kérdéses lehet a beindítás. Megítélésünk szerint fokozatosan, több lépcsőben való megvalósításnak reális lehetősége már ma is meg van.

Első lépésben egy virtuális logisztikai központ létesítése, beindítása célszerű.

A második lépésben a virtuális logisztikai központ olyan tagok beszerzésével bővíti tevékenységét akik maguk is kifejezett, önálló logisztikai tevékenységet folytatnak. A harmadik lépésben a jelentős többevonással megépítésre kerül

az állandó telephely, amely az ALSZK-hoz kapcsolódva teljes szolgáltatást tud nyújtani. Ily módon a régió logisztikai központja helyileg is valós anyagmozgásoknak részbeni központja lesz.

Szalma Béla: Mit tehet az agrárlogisztika?

Legyen havonta 200 000 mto hajótér (ha víz van, 2,5 m, akkor megoldható), alkalmas berakó kikötő (több van, mint elég, a kapacitás 40 %-án dolgoznak), pörögjön 700 MÁV+X bérelt vagon, de legalább havi 300 000 mto vasúti kapacitás, ezt berakni, mérlegelni és irányvonatot összeállítani képes felrakóhely, vagyis 500 000 mto (hajó+vasút) összkapacitás minden hónapban.

Ne legyen a fuvar Költség az áru értékének 40-60 %-a (Mátészalka/Rotterdam öml. kukorica)

Legyen igazi verseny, ami nem jellemző még a vasutakra. Az állami és magánvasutak versenye növeli a minőséget, és jobb helyzetet teremt a közúttal szemben. A pályavasút és cargo szétválasztása folyamatban, de az obstrukció mindennapos. Monopólium ne legyen a nemzeti vasutak kezében – intermodális versenyben 30 % feletti legyen a piaci részesedése (Magyar vasút 29 %-a ne csökkenjen) – határok nélküli vasutak kellene (mint a közúton) – harmonizáció a képzésben, eszközökben – koherens költségallokáció az externális költségekkel együtt.

Ne legyen súlyhiány a vasúton, ami EUR 3-4 pmtó veszteség is lehet.

Bővüljön az MVH (Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal) rendelkezésére álló 5,2 M mto raktárkapacitás. (EU és gabonakereskedők már évek óta szajkózzák, hogy nem elegendő a minősített raktárkapacitás).

Nem lesz a végén ez túl sok?

A 13 logisztikai központ mennyire alkalmas agrárlogisztikai feladatokra? Mindegy mennyire, a lényeg – idézet egy szakcikkből – „hogyan vigyázni kell, nehogy mindenki a maga kicsi tárolóját építse meg az AVOP (uniós agrár- és vidékfejlesztési program) támogatásával!”

Biztos, hogy ez a lényeg?

A „fűzfakötők” (kikötés az első szabad fűzfánál) kis ráfordítással (itt nem kell 25 hatósági engedély?!), ősi technológiával (lapát), spot manpower managementtel (alkalmi munkások kocsmai közvetítésével) rossz hatással vannak a fejlődésre.

Legyen egyensúly a közlekedési alágazatok között, a hajó-vasút-közút 2 %-29 %-69 % arány változzon 8 %-32 %-60 %-ra 2020-ig.

Az áruk átcsoportosítása és a belvízi hajózás újabb, intermodális integrálása a fő feladata a Creating FP6 konzorciumnak. Erőfeszítéseink (EU lobby) visszhangja itthon is hatásosabb!

A rotterdami ECMT (Közlekedési Miniszterek Európai Konferenciája) nyilatkozat (2001) alapján Pán-Európai összefogás szükséges, hogy a Bukaresti Konferencián (2006) ki lehessen pipálni a hajózással, mint legolcsóbb és legkörnyezetkímélőbb alágazattal kapcsolatos feladatokat. Ezt készítettük elő szeptemberben, Párizsban.

Hogyan lehet összehasonlítani a fuvarozási módokat? Az STPI (Sustainable Transport Performance Index) „Komplex Közlekedési Mutatószám” segítségével. Közlekedési indikátorok rendszerének transzformálásával készül a mutatószám. Szubjektív (környezeti esztétika) és objektív (számszerűsíthető), ezen belül abszolút (balesetek éves száma) illetve relatív (egységnyi teljesítményre eső üzemanyag fogyasztás) indikátorok lehetnek. A közlekedési indikátorok extrapolációjával becslések, trendek, illetve bizonyos scenáriók előfordulási valószínűségével lehet hosszú távú közlekedéspolitikai döntést hozni. Elsőként a multimodális, belvízi fuvarozást is integráló logisztikai rendszer feltárása folyik!!!! Komplex értékelési módszer az ún. megfelelésségi szint alapján történik. Még nem elfogadott módszer, ellentétes a kor-szellemmel, érdekeket sérthet!!

Legyen végre egyensúly a multimodális agrárlogisztikában, 2,5 m garantált vízmélység a Dunán – ez a kötelezettségünk – az Állam pedig tegye a dolgát.

Husza Roland: A magyar zöldség-gyümölcs szakágazat logisztikai jellemzői

A szakágazat problémái a következő megoldandó feladatokat hívják elő:

- Az agrárlogisztika kiemelt prioritása az NFT II-ben.
- Erőteljes ütemű birtokrendezési stratégia kialakítása.
- A kínálat állandóságát biztosító természetstechnológia kialakítása.
- Ágazati koncentrációk szükségessége primer és szekunder szinten.
- Szakmai konszenzuson alapuló, standard minőségi kritériumrendszer kidolgozása.
- Kereskedelmi lánc IT infrastruktúrájának fejlesztése.
- Nyomonkövethetőség informatikai támogatása.
- Agrárlogisztikai szolgáltató cégek megjelenésének szükségessége.
- Agrár- és kertészeti felsőoktatási rendszer tanterveinek megváltoztatása. ■

HELYREIGAZÍTÁS

A Logisztikai Híradó decemberi száma, kongresszusi beszámolójában tévesen tüntettük fel a Beszerzés szekcióban elhangzott „Az e-beszerzés sikertényezői” című előadás két előadóját. A nagy sikerű előadást Kozsla Zsolt, a Zenit Logisztikai Eszközök Kereskedőháza Kft. munkatársa, valamint S. Farkas Imre, MACS-Hungary Software Kft. fejlesztési igazgatója tartották. Tévedésünkért elnézésüket kérjük.

A szerkesztőség

Karika Attila

Logisztikai benchmarking

A közelmúltban egy készletvizsgálat teljes körű lezárásához szükségem lett volna néhány olyan bevált módszerre és adatra, melyekkel össze lehetett volna hasonlítani az alkalmazott módszert és az elért eredményeket. Ilyen összemérés után megnyugtatóan le lehetett volna zárni a kész-

letvizsgálatot. Sajnos ekkor vált számomra nyilvánvalóvá, hogy sem az MLBKT-nál, sem a hazai logisztikai szakmai életben nincs működő és a gyakorlattal „intézményes” keretek között foglalkozó benchmarking tevékenység.

SOKSZOR A VIZSGÁLAT ALATT ÁLLÓ szakmai terület vezetője, a saját korábbi vagy ismeretségi köréből származó tapasztalatait, mint benchmarking adatokat igyekszik felhasználni. Ebben csak az lehet a probléma, hogy mind az adatait, mind a vizsgálat alatt lévő terület eredményeit megkérdőjelezhetik, hisz mindkettő az adott személyhez kötődik.

Mit tehet az ember egy ilyen helyzetben? A saját készletnagyság meghatározási példából kiindulva, először is objektíven bemutatja a készlet-szükségletet meghatározó külső körülményeket és a készletezési lehetőségeket. Ezek alapján szimulációs vizsgálatokkal, gyakorlati oldalról megközelítve feldolgozza egy adott időszak, például egy hónap adatait és megállapítja az optimális készletnagyságot. A szimulációs vizsgálatban figyelembe veszi a termelési-technológiai adottságokat, mint például a gyártásprogramozási/átprogramozási időszükségletet, a technológiai kötöttségeket a gyártási minimum mennyiségek és a gyártási sorrend tekintetében, a gyártási gyakoriságokat, a termékszámot, az ömlesztett és csomagolt termékek tárolási kapacitását, a rendelési szokásokat és végül, de nem utolsó sorban historikus adatok alapján megállapítja a biztonsági készlet szintet.

Ezek alapján jól kommunikálhatóan és objektíven bemutatatható, hogy a készletnagyság a vizsgált időszak alatt megfelelő volt-e vagy sem. Következő lépésként megkeresi az adott körülmények esetén alkalmazható optimális készletnagyság meghatározására szolgáló elméleti modellt, képletet. A megfelelő gyakorlati adatok képletbe történő beállítása után, megkereshető az Értékesítés és együtt feldolgozva az adatokat tesztelhetik a készletforgási sebesség, a készletnagyság meghatározás megfelelőségét.

Mivel sokféle gyakorlati módszer és elméleti meghatározás létezik, már csak az összehasonlítás hiányzik a vizsgálat teljes körű elvégzéséhez. Feltételezhető, hogy sokan, sok szakmai kérdésben ennél a pontnál nem tudnak továbblépni.

Saját tapasztalatom alapján elgondolkodtam, milyen jó lenne, ha a logisztikai tevékenységeket érintően elérhetőek lennének összemérésre, összehasonlításra, azaz „benchmarkolásra” alkalmas módszerek és adatok!

A 2005-ös kongresszuson alkalmam nyílt a Benchmarking Tagozati lehetőség meghirdetésére, melyre többen jelentkeztek. A megnyilvánuló érdeklődés alapján került az MLBKT Elnöksége elé a Tagozat alapítási kérelem. Örömmel jelenthetem be, hogy az MLBKT Elnöksége támogatja a Benchmarking Tagozat létrehozását!

A Benchmarking Tagozat célja, hogy a logisztika teljes területére egy alkalmazható eszközt kínáljon a hatékonyság – kiválóság fejlesztése érdekében, az alkalmazott logisztikai módszerek és az adatok, a teljesítmények összehasonlítása révén. Az összehasonlítás az adott logisztikai szervezetre vagy csoportra, illetve a kiválasztott részfolyamatokra vonatkozhat.

Az elképzelésünk szerint a Tagozaton keresztül összehasonlító módszerek és adatok lennének elérhetőek, melyek önelenőrzést tennének lehetővé. A vizsgálati eredmények alapján kijelölhetőek a fejlesztendő területek, az erősségek és az elérendő célok is.

A jóváhagyott működési keretek között, a Tagok meghatároznák a vizsgálat tárgyát képező szakmai területeket, ezeken belül a nem üzleti titkot képező információik körét, az összefoglaló vagy ajánlott módszer kialakításához szükséges módszerleírások minimális számát, melyek feldolgozásából jelentés formájában válaszokat kapnának az aktuális kérdéseikre. Egy jelentés elkészülte után következne az új vizsgálandó terület meghatározása. Kellő idő elteltével meglehetne ismételni a vizsgálatokat, az egyes területi eredmények, módszerek fejlődésének bemutatására.

A későbbiek folyamán, kellő számú és tartalmú adat alapján új, közösen kidolgozott módszereket, mint ajánlásokat fogalmazhatunk meg, illetve ha erre a körülmények lehetőséget adnak, megállapítható lenne a legjobb gyakorlat, a Best Practice.

További lehetőség lehetne, hogy a Tagok meglátogassák egymást, és egy előre meghatározott területen részletesen és mélységében is bemutassák egymás részére és működés mellett pl. a problémákat, megoldandó feladatokat, javítandó területeket és az erősségeket is.

Az alkalmazott módszerek feldolgozása szélesebb együttműködést tesz lehetővé a Tagok között. Személyes tapasztalatom, hogy az alkalmazott módszerek elvei átültethetőek más cégbe is, természetesen az adott cégre szabott kivitelben. Abban az esetben, ha a saját cégünkre nem lenne alkalmazható egy módszer, már annak is hatalmas előnye van, hogy más szemszögből is végiggondoljuk berögzült tevékenységeinket.

Az első vizsgálandó terület, a kongresszusi tapasztalat alapján, a készletnagyság és az optimális készletösszetétel meghatározásának módszerei lehetnének, de ezt majd az első tagozati ülés fogja eldönteni – melyen számítunk minél több érdeklődő és aktív MLBKT tag részvételére! ■

FELHÍVÁS

AZ MLBKT BENCHMARKING TAGOZATÁBAN VALÓ RÉSZVÉTELRE

Az MLBKT Elnökségének támogatásával megalapítjuk Benchmarking Tagozatunkat. A Tagozatba történő jelentkezésre lehetőséget biztosítunk az MLBKT Tagság részére. Minden jelentkezőt örömmel fogadunk. A jelentkezők számára, a Tagozat alakuló ülésével kapcsolatban személyre szóló meghívót küldünk, melyre tervezetten az egyhónapos jelentkezési határidőt követően kerül sor.

A Tagozat a működését és a szakmai tevékenységét, az MLBKT alapszabályának betartásával, a Tagok elvárásai és igényei alapján fogja végezni. A Tagozat szakmai munkáját, a logisztika területen alkalmazott módszerek fel dolgozásával kezdi meg.

A Tagozat működésére a Társaság Elnökségének, a tagozatok működésére vonatkozó általános szabályai vonatkoznak.

Jelentkezését és esetleges témajavaslatait kérjük jelezze az MLBKT tagozati felelősénél, Mazán Kata részére az kata.mazan@logisztika.hu e-mail címre vagy a

06 1 267 87 40
telefonszámon.

A Benchmarking Tagozattal kapcsolatos esetleges további szakmai kérdéseikkel forduljanak bizalommal Karika Attilához a karika@tvk.hu e-mail címen vagy a

06 49 521 049
telefonszámon.

A tagozattal kapcsolatos egyéb kérdéseikkel keressék bizalommal Déri András, az MLBKT elnökségi tagját a deria@chello.hu e-mail címen.

BENCHMARKING: A GYAKORLAT TÜKRE!

Kiliti Gabriella

Az őszi logisztikai konferenciák diákszemmel



A SZÉCHENYI ISTVÁN EGYETEM hallgatói-ként öten lehetőséget kaptunk a XX.Nemzetközi Szállításszervezési konferencián (Kiss Ágnes, Korát Szilárd, Sipos Imre, Németh Ákos, Kiliti Gabriella), valamint az MLBKT XIII. éves kongresszusán, ahol ketten képviseltük iskolánkat (Kiss Ágnes, Kiliti Gabriella).

Bepillantást nyerhettünk a logisztika sokszínűségébe, az itt megjelent cégek és szolgáltatók előadásai segítségével hasznos ismereteket kötöttünk.

Megtudtuk, hogy Magyarország, mint logisztikai központ szerepe és fejlődése, esetleges átjáróházzá válása a tőlünk keletre lévő országok gyors fejlődése miatt bizonytalanná vált.

Ezúton is szeretnénk megköszönni a részvételi lehetőséget! ■

Legyen Ön is:

Tanúsított logisztikai szakértő!

A Magyar Logisztikai, Beszerzési és Készletezési Társaság és a Magyar Logisztikai Egyesület (a továbbiakban a szabályzatban „Szakmai Szervezetek”) az általános szakmai presztízs növelése és az egységes szakmai színvonal megteremtése érdekében 2002 áprilisában úgy döntött, hogy a jövőben együttesen működteti a „Tanúsított Logisztikai Szakértő” rendszert és közösen adja ki

a „Tanúsított Logisztikai Szakértő” címet. A Tanúsított Logisztikai Szakértő rendszer célja olyan szakértői gárda felállítása illetve elismerése, akik szakértelmüknél fogva, illetve a szakma iránti elkötelezettségüknek köszönhetően szívesen rendelkezésre állnak tanácsadással kapcsolatos munkákban. A cím elnyerése természetesen magas szakmai elismerést is jelent az MLBKT és MLE

azon tagjai számára, akik a kiírt feltételeknek megfelelnek. Az MLBKT 2001 novemberében hirdette meg a Tanúsított Logisztikai Szakértő címet és az első tíz tanúsított szakértő névsorát az MLBKT Elnöksége állította össze. Az MLE és MLBKT közös gondozása előtt az MLBKT által kiadott szakértői címek folytatólagosan érvényesek, a Tanúsítvány kiegészül az MLE nevével.

TANÚSÍTOTT LOGISZTIKAI SZAKÉRTŐ cím elnyerésének szabályzata:

1. A logisztika szakmai színvonalának növelése, a Társaság célkitűzéseinek megvalósítása, és a Társaság tagjai számára szakmai tevékenységük elismerése érdekében a Társaság létrehozta a Tanúsított Logisztikai Szakértő címet.
2. A cím elnyerésére pályázhatnak azok a természetes személyek, akik az MLBKT vagy MLE tagjai, tagdíjukat befizették, tagdíj elmaradásuk a jelentkezés pillanatában nincs. A Szakmai Szervezetek jogi személyiségű tagjai munkatársaik sorából évente egy személyt jelölhetnek. Az így jelölt személy Tanúsított Szakértő cím elnyerésének eljárását úgy kell lefolytatni, mintha egyéni tag lenne. A szakértői cím akkor érvényes, ha a jelölt egyéni tagként belép valamelyik Szakmai Szervezetekbe.
3. A címre való pályázás feltételei:
 - Felsőfokú végzettség
 - Legalább 5 éves, logisztikai szakterületen eltöltött gyakorlat
 - Előadói illetve publikációs tevékenység (a követelmények innen letölthetőek!)
 - A szakmai közéletben elismerést szerzett szakember ajánlása. Nem szükséges ajánlás azok számára, akik sikeresen elvégezték a Társaság felsőfokú logisztikai szervező szaktanfolyamát (OKJ 54343501), valamint a BKÁE-val és az LFK-közösen szervezett másoddiplomás logisztikai menedzsment szakirányt. Szakmai referenciák megadása növeli a cím elnyerésének esélyét.
4. A cím elnyeréséhez a jelentkezőnek az Internetről letölthető jelentkezési lapon kell jelentkezni és ugyanitt bővebb információ is található (www.mlbkt.hu)
A jelentkezési határidő: minden negyedév utolsó munkanapja. A jelentkezések elbírálása a beadást követő 30 napon belül történik. A jelentkezési lapon kívül más jelentkezési formát a Szakmai Szervezetek nem fogadnak el.
5. A jelentkezési lapot, megfelelően kitöltve az MLBKT Titkárságára kell benyújtani egy eredeti példányban (levélben vagy személyesen) és elektronikusan floppy lemezen a levélhez csatolva vagy e-mailen (anita.benesch@logisztika.hu). A hiányosan kitöltött jelentkezési lapokat a Titkárság visszaküldi a Jelentkezőnek, aki azt ismételtel benyújthatja.

6. A benyújtott jelentkezési lapokat az MLBKT Titkársága veszi nyilvántartásba, arról a jelentkezési határidőket követően írásban tájékoztatja az MLE Titkárságát, és ezt követően továbbítja a Bíráló Bizottságnak.
7. A Bíráló Bizottság 7 tagból áll. A Bizottság tagjait az MLBKT és az MLE Elnöksége jelöli ki a tanúsított szakértők sorából. A Bizottság megbízatása két naptári évre szól (2002 január elsejével kezdve). A Bizottság tagjai újrjelölhetőek. A Bíráló Bizottság meglévő tagjai mellé az MLE 2 főt delegál. A Bizottság elnökét az MLBKT adja.
8. A Bíráló Bizottság határozatát egyszerű szótöbbséggel hozza. Határozatait jegyzőkönyvben rögzíti, melyet az MLBKT Titkárságára továbbít. A Bíráló Bizottság bármelyik Szakmai Szervezet Elnöksége által elfogadott és elismert ajánló személyét elfogadja.
9. Az MLBKT Titkársága a Jelentkezőt írásban, közös fejléces papíron értesíti a Bizottság határozatáról, és pozitív döntés esetén megküldi a Szakértői címet igazoló tanúsítványt.
10. A tanúsított szakértő jogosult szakértői minősítését az üzleti életben szokásos módon névjegyén, önéletrajzában „Az MLBKT és MLE Tanúsított Logisztikai Szakértő” szöveggel feltüntetni.
11. A Szakmai Szervezetek Titkárságai a tanúsított szakértők névjegyzékét, a szakértők által megadott elérhetőségekkel, az MLBKT és MLE honlapján, valamint a Logisztikai Híradóban és LOGINFO-ban feltünteti, az érdeklődők számára a tanúsított szakértők névsorát rendelkezésre bocsátja.
12. A szakértői címet a szakértő mindaddig jogosult használni, ameddig tagsági viszonya az MLBKT-val vagy MLE-vel fennáll. A tagsági viszony megszűnésével a szakértőt a Szakmai Szervezetek szakértői listájáról törli, és a törlés tényét a Híradóban illetve honlapján nyilvánosságra hozza.
13. A Szakmai Szervezetek Elnökségei egyeztetés és egyhangú döntés után jogosultak a szakértői listáról való törlésre minden olyan szakértő esetében, akinek szakmai tevékenységével kapcsolatban súlyos, bizonyítható kifogások merülnek fel, illetve magatartása eltér az üzleti életben elfogadott általános normáktól.
14. A szakértő tanácsadói tevékenységét saját nevében végzi. A szakértő és a megbízó közötti jogviszonyban a Szakmai Szervezetek semmilyen szerepet nem töltenek be. ■

Szalma Botond

Elfogytak a szakértők?

Évek óta folyamatosan növekszik a tagságunk létszáma. Reményeim szerint a szakmai munkánk és szaktudásunk minősége is. Ezzel szemben a 2001 novemberében – vagyis több mint 4 éve – indított „tanúsított logisztikai szakértő” címet elnyert szakemberek száma nem növekedett az utolsó esztendőben. Ráadásul 2002 áprilisa óta az MLBKT és az MLE közös adja ki ezt a címet. Vagyis még szélesebb körben ismert a pályázási lehetőség.

FELVETŐDIK A KÉRDÉS: Mi lehet az ok? A kiírásban egyértelműen olvasható:

„A logisztika szakmai színvonalának növelése, a Társaság célkitűzéseinek megvalósítása, és a Társaság tagjai számára szakmai tevékenységük elismerése érdekében a Társaság létrehozta a Tanúsított Logisztikai Szakértő címet.”

A címre való pályázás feltételei is egyértelműek:

- Felsőfokú végzettség
- Legalább 5 éves, logisztikai szakterületen eltöltött gyakorlat
- Előadói, illetve publikációs tevékenység (a követelmények letölthetőek!)
- A szakmai közéletben elismerést szerzett szakember ajánlása.

Azt nem merem feltételezni, hogy csak 30 olyan tagja van az MLE-MLBKT társulásnak, aki a fenti feltételeknek megfelel.

lességük a folyamatos publikálás. Ezen nem azt értem, hogy kötelező minden újságban írni a meleg levegő logisztikai rejtelméről, hanem azt, hogy ha valakinek szakmai mondanivalója van az iparág felé, az emelje fel a tollát, klaviatúráját vagy egerét. Ha pedig úgy érzi, ezt inkább élőszóban szeretné megtenni, akkor jelentkezzen a kongresszusok valamelyikére előadónak. („Sales előadások kíméljenek” jelisével)

Akkor mi a baj? Az sem jelenik meg sehol, hogy ki nem kapta, kapja meg a címet. Hiszen nem szégyen, ha elsőre nem sikerül. Az viszont igaz, hogy már az első bíráló bizottsági ülésen elhatároztuk: nem játszunk el azt az „ánti” világban (később születetteknek: szocializmusban) dívó díj odaítélési színházat, amikor egy rendes elvtárs a kalapját és az

esernyőjét sem kellett, hogy beküldje, mégis kapott valamilyen címet, kitüntetést. Elena Caucescu az Akadémia tagságáig is eljutott. No azt már nem. Így is eltelik még egy emberöltő, mire elkopnak a fél disznón vett címek. Véleményem szerint mindenki kapjon címet, aki kiérdemli, és senki sem, aki nem. Szerintem ez egy fair ajánlat!

Talán nincs presztízse a címnek? Már miért ne lenne? Hiszen mi magunk adjuk meg a rangját, azt állítva, hogy az ország szakmailag 2 legjelentősebb egyesülete közösen működteti a rendszert! Legyünk büszkéek arra, amit szakmailag, szellemileg elértünk! Ez a legnagyobb versenyelőnye az országnak. Az agyunk.

Nekünk pont ezért kell magasan tartani a léceket, hogy ne porszívóügynökök pályázzanak. Illetőleg pályázhatnak, csak nem lesz sikerük.

Vagyis jó lenne, ha csipkerózsika álmából feléledne mindenki, akit illet. Természetesen el kell fogadnunk azt, ha nem lesz több jelentkező, hiszen nem lehet minden focista válogatott, bármennyire szereti is a sportágot. Akkor viszont ennek a 30 embernek, aki vette a fáradságot, hogy pályázzon, komoly versenyelőnye lesz a munkaerőpiacon, mert minden negyedik hirdetés a logisztikáról szól. Ezzel a címmel ma még csak 30 ember dicsekedhet.

Azt nem ígérem, hogy holnaptól mindenki megkapja címet, aki jó helyre küldi be a borítékját, de azt ígérhetem, hogy becsülettel bíráljuk el továbbra is.

Akkor hajrá szakértő hölgyek és urak!



Szalma Botond

Azt nem merem feltételezni, hogy csak 30 olyan tagja van az MLE-MLBKT társulásnak, aki a fenti feltételeknek megfelel.

Az is merészség lenne részemről, ha nehéznek ítélném meg a cím elnyerésének lehetőségét, hiszen még én is megkaptam.

Vagy az ok az, hogy keveset publikálunk és adunk elő? Nem hinném, hiszen a csapból is a logisztika folyik. Igaz persze, hogy ma már a sofőr is delivery manager. Arról nem is beszélve, hogy meggyőződésem szerint a címet már elnyerteknek is köte-

Logisztikai Kiválóság Díj



A Magyar Logisztikai, Beszerzési és Készletezési Társaság, mint a logisztikai szakterület egyik meghatározó szervezete, a komplex logisztikai szemlélet további erősítése, a logisztikával kapcsolatos tudásvagyron növelése és elterjesztése, a legjobb vállalati gyakorlatok hazai és nemzetközi szintű ismertetése, összességében a vállalatok és ezen keresztül a gazdaság fejlődése érdekében 2006-ban ismét meghirdeti a Logisztikai Kiválóság Díjat.

2006-tól kezdődően a magyar díj győztese jelölhető lesz az ELA, Európai Logisztikai Szövetség (European Logistics Association) évente meghirdetett **The European Award for Logistics Excellence** díjára, a szakmai kiválóság legmagasabb szintű nemzetközi elismerésére. A jelöléshez a nyertes pályázónak el kell készítenie az ELA követelményeinek megfelelő angol nyelvű pályázati anyagot.

A Logisztikai Kiválóság Díj témáját illetően mérvadóknak tekintjük a logisztikának a társaság által kialakított meghatározását, mely szerint

a logisztika olyan tudományos és gyakorlati ismeretek, tapasztalatok és módszerek összessége, amelyek alkalmasak a rendszereken belüli és rendszerek közötti termékek, szolgáltatások, erőforrások és információk áramlásának tervezésére és koordinált megvalósítására, a folyamathoz illeszkedő optimális összköltség és a végfelhasználói elégedettség elérése érdekében.

A díj

A díj odaítélésének célja a kiváló szakmai teljesítmény elismerése a logisztika és ellátási lánc menedzsment területén. A díj nem korlátozódik a termelési vagy kereskedelmi ágazatban tevékenykedő vállalatokra, várjuk szolgáltató vállalatok, illetve szervezetek, közintézmények pályázatait, illetve a mezőgazdaság vagy honvédelem területén megvalósított megoldásokat is. A lényeg, hogy a pályázatból egyértelműen kiderüljön, hogy a vállalat elsődleges céljainak megvalósításához milyen mértékben járult hozzá a logisztika.

A lehetséges alkalmazásokat/megoldásokat bemutató pályázatok széles körből érkehetnek: pl. a logisztikai tevékenység újratervezése vagy integrálása a vállalati folyamatokba, különböző technológiák innovatív alkalmazása, új szállítási vagy raktározási rendszerek bevezetése, információs vagy kommunikációs technológiák hasznosítása az ellátási láncban.

A pályázaton részt vehetnek vállalkozások, alkotó közösségek, csoportos szervezeti egységek (projekt teamek).

A díjazás módja

A pályaművek elbírálására a Társaság megfelelő szakmai összetételű bíráló bizottságot hoz létre, melynek tagjait a Társaság Elnökségéből, a Tanácsadó Testületből és a Tanúsított Szakértők köréből választja ki és kéri fel. Szükség esetén az egyes bíráló bizottságok, ha a pályázat témája megkívánja, külső szakértőket is bevonhatnak az elbírálásba.

A bíráló bizottság egy alkalommal három helyezettet díjazhat. Az első helyezett az erre a célra tervezetett kisplasztika díjat, a második és harmadik helyezett az MLBKT által kiállított oklevelet kapja.

A pályázatok tartalma

A lehetőség szerinti egységes elbírálás érdekében, a pályázati dokumentációk elvárt tartalma az alábbi:

I. fejezet

- A pályázat címe;
- A benyújtó cég, illetve az alkalmazó cég neve, címe, illetve a pályázat tárgyának megfelelő telephelye(i);
- A benyújtó cég alapvető tevékenységi körének és küldetésének rövid leírása;
- A pályázat tartalmának megfelelő logisztikai szakterület meghatározása (pl. ellátási lánc menedzsment, raktári technológiai, CRM rendszer, stb.).

II. fejezet

- A pályázatban leírt projekt/alkalmazás/módszer/műszaki terv indoklottsága;
- A kidolgozás átfutási ideje, a felhasznált erőforrások;
- A költségek és megtérülések bemutatására alkalmas adatokat;
- A projekt/alkalmazás/módszer/műszaki terv eredményeinek kihatásai a cég logisztikai folyamataira.

A pályázatok formai követelményei

A pályázati dokumentációt egy példányban elektronikus adathordozón és 3 nyomtatott, az elektronikus adathordozón szereplő dokumentációnak megfelelő példányban kell benyújtani az MLBKT Társaság titkárságára (1061 Budapest, Király u. 12.). Az elektronikus dokumentációt az MS-OFFICE-ban alkalmazott általános szoftverekben (MS-WORD, EXCEL, POWER POINT) kell elkészíteni. A könnyebb kezelhetőség érdekében a pályázatok nem tartalmazhatnak videofelvételeket, vagy a szoftverekbe integrált képeket.

A pályázatok maximális terjedelme 20 A4-es méretű oldal.

Bírálati szempontok

- Mennyiben sikerült a pályaműben bemutatni az adott szervezet üzleti stratégiájában a logisztika jelentőségét?
- Hogyan szolgálja a bemutatott megoldás a stratégiai célok megvalósítását?
- A bemutatott megoldás (projekt) megvalósulása, bevezettségének mértéke.
- A bevezetést követő kimutatható előnyök bemutatásának áttekinthetősége.
- A megoldás (projekt) költség és eredménytervének bemutatása, áttekinthetősége.
- A pályázati anyag érthetősége és áttekinthetősége

Az eredményhirdetés és a díjak átadása

A díjak átadására 2006 novemberében az MLBKT éves kongresszusán kerül sor.

A pályázatok benyújtási határideje: 2006. június 30.

www.logisztika.hu

Támogatnák az ipari parkba települést

A JÖVŐBEN azok az ipari parkok élvezhetnek előnyt, amelyek határozottan ösztönzik a kis- és középvállalkozások betelepülését. A kkv-k körében is egyre vonzóbb a beletelepedés az ipari parkokba. Az ipari parkoknál a jövőben mind nagyobb hangsúlyt kíván helyezni a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium a kis- és középvállalkozások fejlesztésére. A kkv-k támogatásának prioritását az ipari parki fejlesztéseknél már a II. Nemzeti fejlesztési tervben is érvényre kívánják juttatni. Hitelkonstrukciót kívánnak kidolgozni, amely infrastruktúrával ellátott telephely vásárlásához nyújt forrásokat. Támogatnák a telephely megvalósítását, inkubátorházak építését, az innovációs és tanácsadói tevékenységeket, valamint meghatározott rendszerek létrehozását és karbantartását. Ez összhangban van az ipari parkok azon felismerésével, hogy elsősorban a térségben működő vállalkozások megnyerésével lehetnek sikeresek. Az elmúlt három évben a több mint 800, ipari parkba települő vállalkozás közül 46 volt nagyvállalat.

2006. január 13. *Menedzsment Fórum*

Új ipari park létesül Sopronban

I PARI PARK címet nyert a Soproni Ipari Zóna Szolgáltató Kft. által Sopron délkeleti városrészén kialakított ipari terület. A 34 hektáros ipartelepen komplex ipari, kereskedelmi, szállítmányozási területeket szeretnének kialakítani ipari termelésre és szolgáltatások végzésére. Az üzemeltetők főként a hazai és külföldi kis- és középvállalatok megjelenésére számítanak, többek között az általános feldolgozó gép-, a faipar, a számítástechnika és informatikai termékek összeszerelése, részegységek gyártása, valamint a papíripari termékgyártás területéről.

2006. január 11. *Menedzsment Fórum*

Új üzem, 1,5 milliárdos beruházással

M ÁSFÉL milliárd forintos beruházással új üzem épít a csomagolóipari Alpla konzern Körösladányban. A Henkel szomszédságában épülő létesítményben néhány hónapon belül megkezdődik a próbaüzemeltetés, s a vállalat vezetői évente 3 milliárd forintos árbevételt remél-

nek a gyártól a termelés felfutását követően. Az osztrák vállalat 1989 óta van jelen a magyar piacon, s tatabányai palackgyártó üzemében jelenleg is mintegy 120 főt foglalkoztat. Az Alpla az idén összesen 150 millió eurót szán beruházásokra, s év végéig legalább öt új üzem építésével számol. Az Alpla tavaly is héttel növelte gyárainak számát, s jelenleg világszerte 90 termelőüzemet működtet. A vállalat tavaly 1,67 milliárd eurós árbevételt ért el.

2006. február 10. *Világ gazdaság Online*

Gázkutakat fúr az Alföldön a Falcon Oil and Gas

J ELENLEG két helyen, Makó és Pusztaszer térségében kutat földgáz után a kanadai Falcon Oil and Gas Ltd. A munkát a cég megbízásából a horvát INA olajvállalat kútúró cége, a Crosco végzi. A kutatási program négy évre szól. A Falcon Oil and Gas Ltd. Tavaly ősszel jelentette be: a legújabb szeizmikus felmérések eredményeképp három földgázkutató fúr kutatási területein, Makó, Székkutas és Pusztaszer környékén. A cég magyar leányvállalata, a TXM Olaj- és Gázipari Kft. révén szerezte meg az említett területeket, ezek korábban az amerikai Prospect Resources Inc. energiapiaci kockázatkezelő birtokában voltak.

2006. február 2. *Világ gazdaság*

Két újabb magánvasút-társaság indul

A KÖZELMÚLTBAN engedélyt kapott debreceni Train Hungária Kft.-vel együtt már hét magyarországi társaságnak van árufuvarozási engedélye. Folyamatban van egy másik, szintén magyarországi magántulajdonú magánvasút-társaság bejegyzése is. A vasúti hivatal várható teendői közül Antal Dániel a szervezet alelnöke, a hálózati üzletszabályzat lehetséges felülvizsgálatát emelte ki. Ide tartozik például a vasúthálózat hozzáféréseinek díja, a pályahasználati kedvezmények kérdése vagy a záhonyi átrakó használata.

2006. február 8. *Menedzsment Fórum*

A régió egyik legnagyobb betonelem gyárát építi a Strabag

Z ÖLDMEZŐS beruházással, a magyar határtól mindössze 8 kilométerre lévő Verőcén építi fel Közép-Európa egyik legnagyobb betonelem gyárát az osztrák Strabag Holding AG. A mintegy 15 hek-

táros területen megvalósuló gyártóbázison, amelyhez nagy alapterületű logisztikai központ is csatlakozik majd, az unió által támogatott vasút-rekonstrukciókhoz elsősorban a vasúti talpfákat kiváltó betonelemek készülnek majd. Az első ütemében is közel 10 milliárdos program részeként a cég a Dráva északi partján, Baracson is betonelemgyárat létesítene 5 hektáron, melynek tevékenységét Verőcéről irányítanák. A két üzemben kezdetben mintegy 100-120 munkavállalót foglalkoztatnak majd, ám a létszámot később 300-ra kívánják növelni.

2006. február 9. *Napi Gazdaság*

Milliárdos üzem épül az Alcufernél

N AGYMÉRETŰ, magas fémtartalmú hulladékok aprítására és válogatására szolgáló üzem építését tervezi az Alcufer Kft., amelynek szakemberei a következő hónapokban véglegesítik a kapcsolódó berendezésekkel együtt – a kétmilliárd forint értékű beruházás terveit. A hulladékkezelő nagyvállalat az idén tovább fejleszti begyűjtőhálózatát, s néhány hónapon belül Sopronban és Zalaegersze- gen is új telephelyet adnak át.

2006. február 9. *Világ gazdaság*

Épül az abaúj-zempléni hulladékgazdálkodási rendszer

A HULLADÉKGAZDÁLKODÁS területén a jól működő rendszerek jelentőségét az adja, hogy hozzájárulnak a lakó-, természeti- és iparterületek szennyeződésének a megelőzéséhez, másrészt a begyűjtött hulladékfajták energiatermelésre is hasznosíthatók. Ezeket a célokat szeretné megvalósítani új beruházásaival a Zempléni Hulladékkezelési Közszolgáltató Kft. (ZHK Kft.) is, teljessé téve szolgáltatásainak körét az idegenforgalmi szempontból kiemelkedő abaúj-zempléni régióban. A bodrogkecskai lerakóba napjainkban 125 ezer lakos kommunális hulladéka érkezik. A szolgáltató az évek óta tervezett projekt keretében 2008-tól elsősorban anyagában, másodsorban energetikai úton szeretné hasznosítani a térségben termelődő hulladékot. A folyamatosan képződő hulladék feldolgozására alkalmas technológia kivitelezése érdekében először ki kell építeni egy komplex logisztikai rendszert, ami 3-4 átrakó állomáson keresztül a térség egészét bekapcsolja a hulladékgazdálkodásba.

2006. február 11. *Szerencsi Hírek*

Sztráda a határig

Az 1,7 MILLIÁRD forintért megépült szé-
kelyi 4,8 kilométeres elkerülő szakasz
után tavasszal megkezdődik a nyír-
bogdányi szakasz építése is, 2 milliárd
forintos költségvetéssel. A sztráda, amely-
hez Nyíregyháza határában csatlakozik
majd a 4-es főút, a tervek szerint 2006
végére készül el. Az Európai Unió követ-
kező, 2007-2013 közötti költségvetési
szakaszában az autópálya kiépül majd
egészen az ukrán-magyar határig. A ter-
vek között szerepel csengersimai határ-
átkelőhöz vezető M49-es gyorsforgalmi út
építése is, amely Romániával is meg-
teremti az összeköttetést. Szabolcs-
Szatmár-Bereg megye a fejlesztések
nyomán logisztikai központtá válhat a
térsgében.

2006. február 13. Kelet-Magyarország

Épül a térség legnagyobb logisztikai parkja

Az EUROPOLIS és a Poland Central kö-
zös vállalkozásában Közép-Európa
legnagyobb, 530 ezer négyzetméter
összterületű logisztikai parkja épül ki. A
172 millió euró összértékű befektetés
Varsótól 137 kilométerre délkeletre, az A1-
es autópálya mellett található. Elhelyez-
kedése lehetővé teszi, hogy központi
szerephez jusson az egész régióban. A
bérlok már decemberben birtokba vehetik
az első ütemben elkészülő 44 ezer négy-
zetméter alapterületű raktárbázist. A
beruházás akár hatezer új munkahelyet is
teremthet a térségben. (Europe Real
Estate)

2006. január 26. Világ gazdaság Online

Mérföldkőhöz érkezett a Felsőzsolcai Logisztikai Ipari Park

FELSŐZSOLCA város képviselő testülete
hat évvel ezelőtt határozta el, hogy az
ipari zóna létrehozásával olyan kulturált,
fejleszthető bázist hoz létre, amelyik alkal-
mas lesz rá, hogy hosszú távon biztosít-
son munkát az itt élőknek, munkavállalók
és beszállítók egész sorának. A Felső-
zsolcai Logisztikai Ipari Park ügyvezetője
felsorolta a kft. által kínált előnyöket, a
bázis földrajzi fekvését, könnyű megkö-
zelíthetőségét, az előnyös ipari környe-
zetet, majd felsorolta a már kialakított
utcákat, azok „telepeseit”, a multinacioná-
listól a hazai nagy- és középvállalkozá-

sokon keresztül az ipari park kisvál-
lalkozóig bezárólag, köztük a Setmmel-
rock, a Stein & Design Kft., az Elektrolux
Trans Kft., az Adeptus Rt., a Kite Rt., a
Mega Kft. nevét említve. A betelepültek
felsorolása után az ügyvezető arról is
beszélt: az ipari park területi adottságaira
tekintettel további bővítéssel segítik elő,
hogy újabb cégek verhessenek gyökeret
Felsőzsolcán.

2006. február 2. Észak Magyarország

Logisztikai sorrend

TIZENHÁROMMILLIÁRD FORINT nem túl nagy
pénz. Országosan. Ahhoz mégis
elég, hogy fölépüljön belőle egy jó kis
logisztikai központ, mondjuk Budapest
észak-keleti határán. És nemhogy elég,
de jövedelmező is lehet, másként miért
vágott volna bele ebbe az üzletbe az
egyik legnagyobb hazai ingatlanfejlesztő,
a Wallis Ingatlan Rt.? Talán véletlen, de
jelzésértékű is: éppen tegnap jelentette
be ezt a beruházást, amikor megtudtuk,
hogy Magyarország megint egy hellyel
följebb kúszott az európai logisztikai
rangsorban.

Merthogy évek óta javulunk (van hon-
nan), mégsem dőlhetünk hátra. Még nagy
a lemaradás. Utak nélkül persze nem
megy. Szerény számítások szerint is lega-
lább nyolcszáz kilométernyi (kétirányú)
aszfaltcsík kellene. Nem kell ehhez se sza-
lag, se harsona, szép csendben át kellene
adni szakaszokat, hogy egyszer csak arra
ébredjen az üzleti világ: behálózzák az
országot a gyorsforgalmi utak.

Ha hinni lehet a mostanában bőven mért
kormányzati és ellenzéki ígéreteknél, eb-
ben nem lesz hiány, ráadásul az uniós forrás-
sokból is sokat meríthetünk. Az elosztó köz-
pontok ugrásszerű növekedéséhez azon-
ban megfelelő képzettségű gyártók és
kereskedők kellene. Ehhez pedig az, hogy
– a vállalatok és vállalkozások beleszólásá-
val, igényeiket kielégítve – gyökeresen áta-
lakítsák a képzést, az oktatást.

A kereskedelmi, tehát nem lakóingatlan-
ok sohasem öncélúan, netán szociális al-
pon bújnak ki a földből. Az ipari parkok, lo-
gisztikai központok vagy regionális elosztók
hideg számítás alapján, gyorsan épülnek
meg, és mindig szigorúan a termelés és
elosztás oldalvén járnak. Ezeknél nagyobb
a kockázat, mint mondjuk az irodáknál, de
jellegükönél fogva eleve hosszabb távú
beruházásnak minősülnek, s ezért sokkal
alaposabb előkészület szükséges.

Még mielőtt túl sokat örömködnénk a jó
helyezésen, az is benne volt a tanulmány-
ban, hogy az elosztó központok ter-
jedésének iránya Dél-Kelet-, és Kelet-
Európa.

2006. február 21. Világ gazdaság

Megkezdődtek az East Gate Business Park munkálatai

A HAZAI PIAC EGYIK VEZETŐ ingatlanfejlesz-
tője, a Wallis Ingatlan Rt. 2006 február-
jában indította el új beruházását Budapest
közigazgatási határa és a Régi Főti út által
határolt 36 hektáros területen. A régióban
úttörő módon megvalósuló vegyes, logisz-
tikai és kereskedelmi épületeket egyaránt
tartalmazó projekt első két csarnoképületét
várhatóan ez év júniusában adják át.

A 13 milliárd forintból megvalósuló
parkban a csarnoképületek raktározási-
és kereskedelmi célú bérlelése mellett lehe-
tőség van a csarnokon belüli iroda bér-
lésére, valamint fejlesztési céllal történő
telekvásárlásra. A több ütemben épülő
központ teljes kiépítettségében mintegy
140 000 négyzetméternyi csarnokhellyel
rendelkezik majd. Júniusban egy egyedi
igények szerint kivitelezett 6000 négyzet-
méteres csarnokot és egy 10 000 négy-
zetméteres típusraktárt adnak át.

Az East Gate Business Park kedvező és
egyedi elhelyezkedése vonzerőt jelent mind
a logisztikai cégeknek, mind a kereskede-
lem területén tevékenykedő hazai és nem-
zetközi vállalatoknak. A területet körülölelő
főutaknak köszönhetően az ingatlan gyor-
san, személygépkocsival mindössze 10
perc alatt érhető el Budapest belvárosából.
A majdani M0-ás körgyűrű (jelenlegi 2/A és
2/B) és az M3-as közelsége autópálya csat-
lakozást és a főváros többirányú könnyű
megközelítését biztosítja. Az ingatlan hatá-
ránál található helyközi autóbussz megálló
közvetlen tömegközlekedési kapcsolatot
eredményez. A parkban bérelhető csar-
noktípusok: títustervek alapján készülő,
költséghatékony, azonnal rendelkezésre
álló spekulatív épületek és egyedi igények
alapján tervezett és felépített, hosszútávra
szóló, kulcsrakész built-to-suit épületek. A
park modern műszaki és irodatech-
nológiák alkalmazása mellett kedvező
bérleti feltételeket és minőségi szolgál-
tatásokat biztosít bérloleinek. A környezet
parkszerű kialakítása és a közelben talá-
ható kedvezményes vámszolgáltatás a
bérlok kényelmét szolgálja.

2006. február 21. Világ gazdaság

HÍRADÓNK hazai illetve nemzetközi szerzőktől a logisztika, beszerzés, termelés, a szolgáltatások és a kapcsolódó szakterületek témakörében megjelenő cikkek, tanulmányok bibliográfiai jellegű összegyűjtésével és rövid ismertetésével is szeretné segíteni olvasóit.

A következő lapokban megjelent cikkek közül válogattunk:

- Controll
- Supply Management (angol CIPS kiadványa),
- Inside Supply Management
- Közlekedéstudományi Szemle
- Marketing
- Vezetéstudomány

Amennyiben az ismertetett cikkek közül valamelyik felkeltette az érdeklődését, kérjük forduljon titkárságunkhoz, lapunk előfizetőinek, illetve az MLBKT tagjainak szívesen eljuttatjuk a szóban forgó cikkek másolatát.

Közlekedéstudományi Szemle

2005. december

Dr. Gáspár László: Az információk minősége és a teljesítményi mérőszámok az útgazdálkodásban

ASZERZŐ szerint a különböző közúti információk minősége a hasznosítási területtől is függ.

A hasznosítók szerint csoportosítva a teljesítményi mérőszámok, mint szám-szerűsíthető és nyomon követhető paraméterek az útgazdálkodás, sőt a vagyongazdálkodás fontos bemenő adatait képviselik.

Dr. Tímár András: Útdíjasítás az Európai Unióban

ASZERZŐ A CIKKBEN áttekinti az elektronikus útdíjszedési rendszereket, ismerteti az osztrák és a német autópályákon a közelmúltban a tehergépjárművekre vonatkozóan bevezetett, sikeresen működő rendszereket.

2006. január

Szűcs Lajos: Közlekedésigazgatás, mint a közlekedéspolitikai megvalósításának eszköze

ACIKK BEMUTATJA, hogyan épül egymásra az EU közös közlekedéspolitikája, a magyar közlekedéspolitikája, és ebből következően várhatóan hogyan alakul a jelenben és a közeljövőben az állam szerepe és intézményrendszere. A cikk kitér a rendszer finanszírozási problémáira is.

Mészáros Ferenc: Egységes európai megközelítés kialakítása a közlekedési projektek értékelésében

ASZERZŐ A CIKKBEN ELEMZI, hogy miként lehetne egységesen elbírálni az európai közlekedési integrációs folyamat során felmerült kérdéseket, a közlekedési infrastruktúra fejlesztéséből eredő hatások mennyiségi és minőségi mutatóit.

Vezetéstudomány

2005. december

Bauer András, Mitev Ariel Zoltán: Az eladásmenedzsment kihívásai az elkövetkező évtizedben

ACIKK ÁTTEKINTI az eladásmenedzsment irodalmát, arra keresve a választ, hogy miként változik meg az eladószemélyzet szerepe, van-e jövője a tradicionális struktúrának, valamint milyen kihívásokkal kell szembenéznie az eladószemélyzetet irányító menedzsereknek.

Supply Management

2005. október 20.

Jane, Simms: A megfelelő jelölt

ACIKK EGY A BESZERZÉS szempontjából különleges területtel foglalkozik. Ez a terület azért érdekes, mert eddig a beszerzés feladatait széles értelemben meghatározó vállalatok életében is általában a HR feladatkörébe tartozó tevé-

kenységet vizsgál, az ideiglenes (temporary) munkaerő kiválasztásának kérdését. A szerző szerint viszont a beszerzés épp olyan sikereket érhet el ezeknél a szerződésekénél is mint a többi területen.

2005. november 17.

AZ ÚJSÁG ebben a számában az angol beszerzési társaság a CIPS „Beszerzési menedzsment díj” kategóriáinak győzteseit mutatja be. A kategóriák: a legjobb csoportmunka (Universall), legjobb humán erőforrás fejlesztés (EDF Energy), legjobb folyamatfejlesztés (Barclays), legjobb vevő-szállító kapcsolat (National Grid), legjobb működés (RHM, HSBC), legjobb technológia felhasználás (O2), legjobb közbeszerzési projekt (DLO), legjobb fiatal beszerzési szakember, az év Beszerzési szakembere.

2005. december 1.

AZ ÚJSÁG EBBEN A SZÁMÁBAN 30 olyan fiatal beszerzési szakembert mutat be, akikben a közös az, hogy mind 35 év alattiak és nagyon sikeresek a szakmájukban. A szerzők ezzel az összeállítással a beszerzési szakma dinamizmusát szeretnék érzékeltetni.

Inside Supply Management

2005. december

Duffy, Roberta J.: Jövőbe tekintés

ACIKK EGY AMERIKAI (CAPS) felmérés eredményeit ismerteti röviden arra vonatkozóan, hogy milyen trendek várhatóak a beszerzésben a jövőben. A legfontosabbnak a beszállítókkal való szoros együttműködés, a folyamatok elektronizálása, a nagyfokú centralizáció tűnik.

Összeállította: Vörösmarty Gyöngyi

