

SZAKDOLGOZAT

Németh Anna
Gazdálkodási és menedzsment

Gödöllő
2024



**Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Gödöllői Campus**

Gazdálkodási és menedzsment Szak

A TR Hungary Kft ellátási láncának elemzése

Belső konzulens: Dr. Lehota Zsuzsanna
adjunktus

Készítette: **Németh Anna**
RCECWW

levelező tagozat, BA/Bsc

Intézet/Tanszék: Agrár- és Élelmiszergazdaság Intézet

**Gödöllő
2024**

Tartalomjegyzék

Bevezetés	5
I. Szakirodalmi feldolgozás	8
1. Készletgazdálkodás	8
2. Beszerzés.....	13
1. A beszerzés feladata.....	14
2. A beszerzés célkitűzései:	15
3. A beszerzés folyamatai	16
4. A beszerzés fajtái	18
3. Logisztikai tevékenységek	20
5. Folyamat, mint meghatározás	21
6. Szállítmányozás	22
7. Szállítványozási ipar.....	23
8. Szállítás fajtái	24
9. Különbség a fuvarozás és szállítványozás között.....	26
10. Logisztikai tevékenységek összefonása.....	28
11. Tervezés a logisztikában	29
4. Hatékony és megbízható szállítványozás	32
12. Hogyan találjuk meg a számunkra megfelelő szállítványozót?	32
5. Csomagolás	34
II. Vállalat bemutatása	36
6. TR cégcsoport	36
7. Folyamatok bemutatása	38
1. Értékesítés.....	38
2. Beszerzés	40
3. Logisztika	46
4. Raktár.....	51
5. Környezetvédelem	53
8. Javaslatok.....	55
6. EXW paritás bevezetése export oldalon	55
7. Higiénia	55
8. Az emberi erőforrások megfelelő alkalmazása	56
9. Vevői elégedettség maximalizálása	56
10. Generációk közös munkája.....	57
III. Összefoglalás	58

IV.	Hivatkozások.....	59
V.	Ábrajegyzék	60
VI.	Függelékek.....	61
	1. számú függelék	61
	2. számú függelék	62
	3. számú függelék	63

Bevezetés

Dolgozatom témája a TR Hungary Kötőelem Gyártó és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság logisztikájának és folyamatainak elemzése. Választásomat az indokolja, hogy nap mint nap ennek a vállalatnak dolgozom, és ahhoz, hogy ez a vállalat fenn tudjon maradni, és dinamikus módon tudjon fejlődni, elengedhetetlen a logisztikai folyamatok rendszeres fejlesztése és elemzése.

Magyarországon a piacgazdaság kialakulása új termőföldet teremtett a kereskedelemnek, és a szektor gyors fejlődését eredményezte. Az átállás során egyre inkább élesedett a verseny, amelyben a vállalatok nehezebben tudtak helytállni. Dinamikus módon nőtt a fogyasztói igény, ezt csak úgy tudták kielégíteni, ha pontosan akkor kapacitással és infrastruktúrával is rendelkeznek, amellyel ezt kivitelezni tudják. Egy olyan vállalatnak, ahol termékekkel az összeszerelőipart támogatják, kellett valami, amivel szintúgy versenybe lehet szállni a többi kötőelemgyártóval. Ez a valami a globalizáció volt.

A TR Fastenings alacsony költségvetésű gyártóüzemeket működtet, globális logisztikai képességekkel rendelkezik és világszerte szállít be rengeteg vállalatnak. Így alakult meg a TR Hungary Kft. 2001-ben.

Akkoriban már érvényesült a vevőorientált vállalati filozófia, mely szerint a versenyképesség alapkövetelménye, hogy a fogyasztó megfelelő minőségű, mennyiségű áruhoz jussanak a megfelelő helyen és időben, a lehető legoptimálisabb költségviszonyok között. A logisztika fontosságának kérdése a mai napig szerepet játszik minden vállalatnál, ugyanis ahogyan egyre növekedett a modern világ népeinek kapcsolatrendszere, digitalizáció és gyorsabb információáramlás következett be a szűkülő világban.

A TR Hungary Kft is szintén nap mint nap időt és energiát fektet abba, hogy a folyamatok fejlesztése által a vevőelégedettség és a hatékonyság jobb és időtállóbb legyen, azaz kevesebb munkával a folyamatok használatával több profitot termeljen.

Kihívó feladat olyan folyamatot kialakítani, vagy tervezni egy olyan vállalatnál, ahol több, mint 20 évig úgy végezték a munkájukat az emberek, mint amikor a vállalat megalakult. Mint folyamat, nem csak a munkára szabható, hanem mint szervezet és egység, aki kiszolgálja a piacot és lehetőséget biztosít azonnali ellátásra a lehető legrövidebb időn belül.

Előfordul azonban, hogy a hibás folyamatoknak, vagy esetlegesen a nem létező folyamatok követése kudarcba folytja a cél megvalósítását, azonban, ha sikerül a folyamatokat

oly módon kidolgozni, hogy a változás ne fájdalmas, hanem eredményes legyen, akkor igencsak időtálló és optimális lesz a munkavégzés.

Dolgozatom célja, hogy választ kapjak arra, hogy:

A TR Hungary Kft. hogyan tud a fentiekben említett elvárásoknak megfelelni és hosszú távon talpon maradni?

Úgy gondolom, ahhoz, hogy megkapjuk a választ, az elemzéshez a legmegfelelőbb tudományágot kell bolygatnunk, a logisztikát. Minden vállalatnak kötelessége foglalkoznia azzal a témával, hogy hogyan kezeli és viszonyul a logisztikai szakterületéhez a vállalaton belül.

Egészen a beszerzéstől a vevőig terjedő úton minden egyes területet át kell alakítani ahhoz, hogy egy optimális vállalképet kapjunk magunk előtt úgy, hogy ezt a vevői elégedettség csökkenése nélkül tegyük meg.

„Az ellátási lánc a folyamatok és készletezési pontok célirányos hálózata, hogy a vevőhöz termékeket és szolgáltatásokat juttasson el.” (Szegedi, 2012)

A logisztika fejlesztésekkel, más területek támogatásával tudja segíteni egy vállalat útját a dinamikus fejlődés felé. Napjainkban leginkább azok a vállalatok képesek életben maradni, amelyek életében a mindennapi tevékenységeit a logisztika körbe fonja.

Célkitűzésem, hogy megválaszoljam a fentebb említett kérdést, illetve a gazdaságos logisztikai folyamatokat elemezzem. Napjainkban nagyon nehéz olyan szállítványozót találni, aki optimális áron a legjobb szolgáltatást nyújtja partnerei felé. A szállítványozási ipar egy dinamikusan fejlődő és fennmaradó iparág, ugyanis raktározandó és szállítandó áruk mindig lesznek, illetve a szolgáltatásaikra is nagy igény van a gyártók és a viszonteladók felől. Az erőforrások hatékony felhasználását vizsgálom, illetve a költséghatékonyság szerepét a logisztikában, a legtöbb gazdasági erőforrást a szállítványozásban lehet megspórolni a legjobban.

Sokszor akár a csomagoláson is múlik az, hogy egy szállítás mennyire költséghatékony és optimális rakodási, illetve fuvarozási szempontból. Nagyon megosztóak a költségek, hogy belföldi- és nemzetközi szállítványra hogyan használjuk fel a fennálló összegkeretet és az erőforrásainkat. Nehéz helyzet alakul ki akkor, ha egy vállalat nem rendelkezik saját autóval,

mert akár azt a költséget, amit az autó fenntartására és mindennapos használatára költünk lehet költséghatékonyabban meg tudjuk osztani, mint amikor a szállítványozó cég egy adott fuvarért minden egyes alkalommal elkér egy adott összeget.

Hogyan válasszuk ki a legoptimálisabb szállítványozót számunkra, és hogyan zajlik ennek a kiválasztásnak a folyamata?

I. Szakirodalmi feldolgozás

1. Készletgazdálkodás

Mi is az a készlet?

A készlet a késztermékek előállításához felhasznált folyamatban lévő gyártás, vásárolt termékek és tárolt anyagok. De a készlet lehet egy bizonyos pénzösszeg is, amelyet egy késztermék létrehozásába fektetnek be. Különbféle típusú üzleti készletek léteznek, amelyek lehetnek: (Szegedi, 2012)

- Kész termékek
- Vásárolt alkatrészek
- Félkész termékek
- Berendezés tartalékalkatrészek
- Nyersanyag

Ezek a készletek segítik az üzleteket az optimális működésben és a hatékonyabb termelésben. Nézzük meg röviden ezeket a készletfajtákat: (Szegedi, 2012)

- Félkész termékek:

Ezek azok a termékek, amelyek még nem érik el a végső állapotukat, de már átestek néhány gyártási vagy feldolgozási lépésen. (Szegedi, 2012)

- Vásárolt alkatrészek:

Ide tartoznak azok az alkatrészek vagy anyagok, amelyeket az üzlet más forrásból vásárol be, és amelyekre szükség van a termelési folyamatokban. (Szegedi, 2012)

- Elkészült termékek:

Ezek a készletek azok a késztermékek, amelyek készen állnak a kiszállításra vagy értékesítésre. Azokat a termékeket jelentik, amelyek már átesnek az összes gyártási folyamaton.

- Nyersanyagok:

Ezek a készletek azok a nyersanyagok, amelyekből a termékek készülnek. Ezek lehetnek alapanyagok, amelyeket az üzlet előállít vagy beszerz más forrásból. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)

- Berendezés tartalékalkatrészek:

Ezek a készletek azok az eszközök, gépek vagy alkatrészek, amelyeket az üzlet használ a gyártási vagy szolgáltatási folyamatok során. Ezek lehetnek kulcsfontosságú eszközök a termelési hatékonyság és minőség szempontjából. (József, 2018)

Készletgazdálkodás: az anyagok beszerzésével, mozgatásával, tárolásával és kiszolgálásával, értékesítésével foglalkozó vállalati tevékenységet foglal magába.

Modernizáció szempontjából nagy szerepe van a hatékony készletgazdálkodásban a számítógépeknek, az internetnek, illetve a különböző vállalatirányítási rendszereknek egyaránt. (Papp, 2017)

A készletgazdálkodásnak fontos szerepe van az üzleti sikerben, mivel segít minimalizálni a költségeket, optimalizálni a termelési folyamatokat és biztosítani a megfelelő mennyiségű készletek elérhetőségét a kiszolgáláshoz. A készleteknek való megfelelő kezelése és ellenőrzése segíthet elkerülni a túlkészletet vagy a hiányt, amelyek mind a vállalat gazdasági teljesítményét érintik. (József, 2018)

Elemzés szempontjából mindenképp a készletgazdálkodási rendszereket kell segítségül hívni, hogy pontosabb képet kapjunk a folyamatok működéséről és a vevői elégedettséget maximalizálni tudjuk. A készletgazdálkodás formáit, folyamatait és a készletek fajtáit elemzem a következőkben. (Szegedi, 2012)

A készletszint meghatározása nagymértékben függ az adott vállalat által végzett tevékenységek típusától. Ha szolgáltatóról van szó, akkor sokkal kevesebb készlettel rendelkezik, mint egy termelőtevékenységet folytató cégnek, hiszen a termék fogyasztása és előállítása nagyrészt párhuzamosan történik. Lehet, hogy egy szállítványozó kevésbé készletintenzív cég, de a gyártók vagy a feldolgozóipar sok készletet igényel. (József, 2018)

A termékkészlet kétféle stratégiára osztható: raktárkészletre vagy rendelésre történő gyártásra. Utóbbi esetében a gyártás akkor kezdődik, amikor a vásárló kijelenti vásárlási szándékát, vagyis jobban tudja kielégíteni a vevő egyedi igényeit.

Ez azoknál a szegmenseknél működik, amelyek nem rendelkeznek nagy ügyfélkörrel, mivel az ügyfelek bizonyos szempontok alapján tervezik a terméket. Ilyen például a kötőelemipar és a informatikai eszközök. (Szegeci, 2012)

Kategóriái közé tartoznak az anyagkészlet: alapanyagok, tartalékalkatrészek, és mint a segéd-, üzem- és fűtőanyagok, amik szükségesek a késztermék előállításához.

A készletnek több fajtája is lehet, ilyen például a saját termelésű készlet, amely a befejezetlen termékeket, magát a termelést, a félkész- és késztermékeket foglalja magába, emellett lehet egy vállalatnak vásárolt készlete is, amelyek a gyártáshoz, illetve a késztermék előállításához szükséges alapanyagokat tartalmazza, mint az anyagok, amiket a gyártás során fel is használnak, de előállítani nem tudnák vagy nagyon költséges lenne, vagy nem passzol a vállalat portfóliójához. (Szegeci, 2012)

Minden vállalat rendelkezik folyó, biztonsági, jelző, technológiai, átvételi, törzs, átlag, szezonális, illetve maximális készlettel, amelyek különböző módon segítik elő a vállalat fejlődését és számon tartását. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)

Készletértékelés szerint a saját előállítású készletet meghatározható az előállítási költség számításával, míg a vásárolt készlet a valós beszerzési árat átlagköltség alapján FIFO, LIFO, HIFO és LOFO módszerekkel határozható meg. (Vörösmarty & Tátrai, 2016)

A fentebb említett kifejezések a készletértékelési módszerekre utalnak az üzleti és pénzügyi területeken. Ezek a módszerek meghatározzák, hogy melyik termék vagy készlet egységét veszik figyelembe először a költségek és az értékek számításakor. Itt van egy rövid magyarázat mindegyik kifejezésre: (Vörösmarty & Tátrai, 2016)

- FIFO (First In, First Out):

Ez a módszer azt jelenti, hogy az elsőként beérkezett (elsőként berakott) készletegységek kerülnek először eladásra vagy felhasználásra. Ez azt feltételezi, hogy az elsőként beszerzett termékek azok, amelyek először kerülnek értékesítésre vagy felhasználásra. (Vörösmarty & Tátrai, 2016)

- LIFO (Last In, First Out):

Ellentétben a FIFO-val, a LIFO módszer szerint az utolsóként beérkezett (utolsóként berakott) készletegységek kerülnek először értékesítésre vagy felhasználásra. Ez azt jelenti,

hogy az utolsóként beszerzett termékek azok, amelyek először kerülnek kiszolgálásra. (Vörösmarty & Tátrai, 2016)

- HIFO (Highest In, First Out):

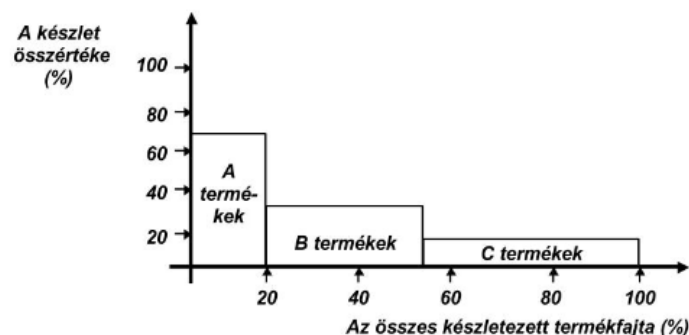
Ez a módszer azt jelenti, hogy a legmagasabb költségű készletegységek kerülnek először eladásra vagy felhasználásra. Tehát, ha az utolsóként érkezett készlet egységei magasabb költséggel járnak, mint az előzőek, akkor ezeket használják először. (Vörösmarty & Tátrai, 2016)

- LOFO (Lowest In, First Out):

Ez a módszer azt jelenti, hogy a legalacsonyabb költségű készletegységek kerülnek először értékesítésre vagy felhasználásra. Azt feltételezi, hogy az utolsóként beérkezett készletegységek azok, amelyek a legalacsonyabb költséggel járnak.

A választás a készletkezelés és értékelés stratégiájától függ. Minden módszernek vannak előnyei és hátrányai, és az alkalmazásuk függ a vállalat jellegétől, az iparágtól, a jogszabályoktól és más tényezőktől. Különböző országokban és iparágakban eltérő szabványok és előírások is létezhetnek. (Rádi, 2018)

Az ABC analízist gyakorolni egy kötőelemekkel nagykereskedő vállalat szempontjából nem annyira egyszerű, mert minden kötőelem rendelkezik egy relatív súllyal, de a csoportba rendezés során a differenciált gazdálkodási módszereket hozzárendelni közel 3600 termék esetében nehézkes lehet. (György, 2018)



1. ábra, ABC analízis, forrás: <https://www.slideserve.com/arlais/k-szletgazd-llkod-s-s-anyagsz-ks-glet-tervez-s>

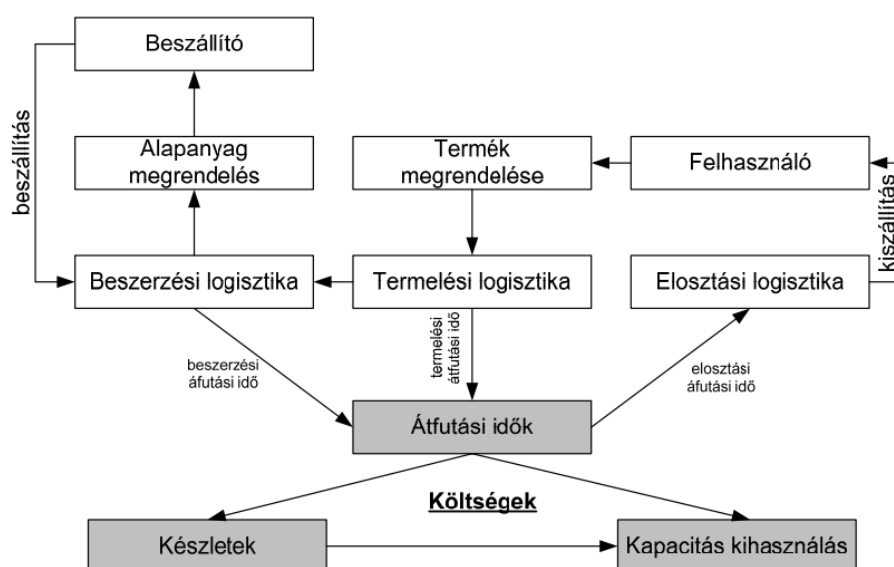
Az „A” készlet típus esetében a készletezett termék 10-15%-a, a készletérték 60-80%-át adja, emiatt ez a készlet típus erősen befolyásolja a készletgazdálkodási módszerek hatékonyságát.

A „B” típus esetében a készletfajta 10-20%-a, amely pontosan a készlet 10-20%-át adja, ezek kevésbé fontos termékek, egyedileg vehetők figyelembe.

A „C” típus esetében a készletfajta 70-80%-a, a készletérték csupán 5-10%-át adja, könnyen beszerezhető és kis volumenű terméket mutat. (György, 2018; György, 2018)

2. Beszerzés

A beszerzés olyan folyamat, amely jóval többet jelent, mint egyszerűen vásárolni. Tartalmazza a beszerzés tervezését és a beszerzési stratégia kidolgozását. A beszerzés feladata a megfelelő szállító kiválasztása, szerződéskötés, a szállítók folyamatos ellenőrzése és fejlesztése, valamint a vállalat más részlegeivel való tevékenység koordinálása. Ezek mind hozzájárulnak a vállalat eredményéhez. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)



2. ábra, A beszerzés folyamata. forrás: <https://beszerzes.hu/2015/02/26/mire-valo-a-beszerzesi-szabalyzat/>

A beszerzési funkció tehát nemcsak a termeléshez szükséges anyagok és szolgáltatások beszerzését jelenti, hanem egyben a vállalat és a szállítók közötti kommunikáció és információáramlás központi szereplője is. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)

A beszerzési menedzsmentnek fontos szerepe van a vállalati stratégia kialakításában és a vállalati felépítésben is egyre nagyobb hangsúlyt kap. A beszerzés kulcsfontosságú szereplő a termelés és a szállítók között, ezért fontos, hogy megismerje és megértse mind a vállalat saját igényeit, mind a szállítók lehetőségeit. A beszerzési folyamat során információkat közvetít a felhasználó igényeiről a szállítónak, valamint fordítva is. (Majoros, Barta, & Zimler, 1999)

A beszerzés és anyagellátás nem minden vállalat számára egyformán fontos. Például a kézműiparban, ahol magas az élőmunkaigény, kisebb jelentőséggel bír. (Vörösmarty & Tátrai, 2016)

Azonban egy átlagos feldolgozóipari vállalat számára rendkívül lényeges, mivel akár a költségek 60%-át is kiteheti az anyagköltség. Ha egy ilyen vállalat képes csupán 5%-kal csökkenteni ezeket a költségeket, már jelentős mértékben növelheti a nyereségét. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)

A beszerzési tevékenységnek fontos szerepe van a végtermék minőségének és technikai színvonalának szempontjából is. A végtermék minősége és színvonala nagymértékben függ a felhasznált anyagoktól és alkatrészekről, ezért a beszerzésnek arra kell törekednie, hogy olyan termékeket szerezzenek be, amelyek megfelelnek a meghatározott specifikációnak, és magas minőségűek, technikailag fejlettek és megfizethető áron elérhetők.

1. A beszerzés feladata

Rövid és hosszú távú ellátás biztosítása kiemelt fontosságú a beszerzés területén. Az ellátás hiánya komoly problémákat okozhat a termelés folyamatosságában és a vállalkozás profitabilitásában. Emellett az ár-versenyképesség javítása is fontos szempont, hiszen az árcsökkentés révén jelentős költségmegtakarítás érhető el. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)

Az ellátás biztonságos és költséghatékony megoldása azonban ellentmondásokkal járhat. Egyrészt a nagy tételben való vásárlás diszkontárat eredményezhet, másrészt viszont a magas raktárkészlet növelheti a raktározási költségeket és a forgóeszköz leköttetését. Emellett hosszú távú szerződések kötése nélkül nem biztosítható a hosszú távú ellátás biztonsága és minősége. Az ellátási ellentmondásokat az okozza, hogy az ellátás biztosítása pénzbe kerül, és az optimális ellátási szint eléréséhez szükséges a különböző tényezők mérlegelése és összehangolása. A megfelelő szintű együttműködés és bizalom kialakítása a szállítók és gyártók között elengedhetetlen a hatékony beszerzési folyamatokhoz és a vállalkozás sikeréhez. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)

A beszerzés feladata az is, hogy hatékonyan kezelje a vállalat belső folyamatait, például a raktározást, a logisztikát és a készletezést. A beszerzésnek figyelembe kell vennie a vállalat stratégiai céljait és a piaci trendeket, hogy megfelelően tudja tervezni és végrehajtani a beszerzési tevékenységeket. (Vörösmarty & Tátrai, 2016)

A beszerzésnek szorosan együtt kell működnie a többi részleggel, például a termeléssel és az értékesítéssel, hogy biztosítsa a zavartalan működést és a vevői igények kielégítését. A beszerzésnek fontos szerepe van a költséghatékonyság és a profitabilitás növelésében is, például

a beszerzési költségek csökkentésével és a hatékonyabb beszerzési folyamatok bevezetésével. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)

A beszerzésnek figyelembe kell vennie a fenntarthatósági szempontokat is, például a környezetvédelmi és társadalmi felelősségvállalást. A beszerzésnek folyamatosan figyelnie kell a piaci változásokat és innovációkat, hogy időben reagálhasson és versenyképes maradjon. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)

2. *A beszerzés célkitűzései:*

- A vállalat versenyképességének, nyereségének és versenyben való túlélésének maximalizálása.
- Biztosítani az ellátás folyamatosságát a vállalat működéséhez szükséges minőségű anyagokkal és szolgáltatásokkal.
- Az alacsony áron történő vásárlás biztosítása, ami arányban áll az elfogadható minőséggel és szállítással. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)
- A raktározási kiadások összehangjának segítése az ellátási biztonsággal és a gazdasági előnyökkel.
- A gazdasági készletek biztonságos minimumon való tartása és kedvező áron való túladás a fölösleges készleteken.
- Segítségnyújtás a szállító hírnevének kialakításában (ha megérdemli).
- A vállalat versenyhelyzetének fenntartása az ágazatban, profit biztosítása.
- Elemzések készítése a hosszú távú ellátások biztonságáról és költségeiről.
- Együttműködés más szervezetekkel az integráló szerep felhasználásával.
- A beszerzési politika, eljárások, irányelvek és személyzeti állomány folyamatos fejlesztése a célok eléréséhez. (Vörösmarty & Tátrai, 2016)
- A piac legjobb szállítóinak kiválasztása.
- Szállító fejlesztése a jobb eredmények elérése érdekében.
- Új termékek kifejlesztésének elősegítése.
- Vállalati költségszerkezet javítása.
- A minőség és az értékek megfelelő egyensúlyának fenntartása.
- A beszerzési piac figyelése, új, megbízható szállítók felkutatása. (Vörösmarty & Tátrai, 2016)

3. *A beszerzés folyamatai*

A beszerzés folyamata jóval összetettebb tevékenység, mint egy egyszerű vásárlás. A jó beszerzés egy megfelelő stratégia mentén halad és dolgozik a hosszú távon legjobb szállítókkal. A folyamatot ellenőrizni és rendszeresen felülvizsgálni is szükséges. A következőkben végigvesszük a beszerzés legfontosabb részfolyamatait. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)

- A stratégia kialakítása

A stratégia kialakítása minden vállalkozás esetében más és más, de alapvetően igaz, hogy a termelő cégek esetében bonyolultabb, mint a kizárólag kereskedelemmel foglalkozóknál. Fel kell mérnünk, hogy milyen alapanyagokra és milyen mennyiségben van szükségünk, azokat hol és mikor használjuk fel. Tisztában kell lennünk az adott alapanyag fontosságával és beszerezhetőségének korlátaival, kockázataival. A termelés-szervezés elmúlt évtizedekben bekövetkezett jelentős változása, a JIT (just in time) módszerek elterjedése új és folyamatos kihívások elé állítják a beszerzést végzőket. (Vörösmarty & Tátrai, 2016)

Kereskedelmi vállalkozások esetében is fontos a beszerzés időzítése, hogy az optimális ár és raktárkészlet egyensúlyban legyen. Alapvető kérdés, hogy adott termék beszerzését koncentráljuk (jobb partneri viszony, kedvezőbb ár elérése) vagy diverzifikáljuk (ellátás biztonságának növelése). (Vörösmarty & Tátrai, 2016)

A megfelelő stratégia kialakítása azért is alapvető, mert az automatizáltság térhódításával a gyártás és a végtermék árában a beszerzett termékek és szolgáltatások szerepe növekszik. Minél jobban automatizáltak folyamataink, azok költsége alacsonyabb és skálázhatóbb lesz, így a beszerzés költsége döntő kérdéssé válik az elérhető nyereség szempontjából. (Szegeci, 2012)

- A szállító kiválasztása

Szövegesen leírva az egyik legegyszerűbb, gyakorlati megvalósítása szempontjából pedig döntő jelentőségű a partnerek kiválasztása. Meghatározott stratégiák mentén az elérhető legjobb minőségű terméket, a legmegbízhatóbb módon, a legelőnyösebb költségek mellett kell beszerezni. (Szegeci, 2012)

Adott terméktől is függ, hogy nekünk kell versengeni a beszállítókért, vagy éppen fordítva, ők fognak versenyezni értünk, így a kiválasztás konkrét folyamata eltérően zajlik.

Mindehhez hozzátartozik az is, hogy általában hosszú távú, megbízható kapcsolat kialakítása a cél, így ennek szellemében kell elemeznünk partnereinket. (Bóna & Kovács, 2018)

- Szerződés

A hosszú távú és sikeres együttműködés alapja az, ha olyan szerződést kötünk, ami mindkét fél számára előnyös. Fontos, hogy a szerződésben rögzítsük a határidőket, mennyiségeket és az ezekhez kapcsolódó árakat. A bizalom erősítése érdekében fontos, hogy a szerződésben felkészüljünk a lehetséges forgatókönyvekre, és rögzítsük az ezekhez kapcsolódó teendőket. Például, ha megváltozik a termék minősége, hibás terméket kapunk, késve történik a szállítás, vagy ha más időpontban vagy eltérő mennyiségű termékre van szükségünk. (Szegedi, 2012)

A szerződéskötés előtt az ártárgyalás a beszerzés legfontosabb feladata. Az ár több tényezőtől függ, például olcsóbb nagyobb tételben vásárolni, de emiatt nőhetnek a raktározási költségek. Tervezhető, ismétlődő módon vásárolni kedvezőbb, mint eseti jelleggel. Egy szabványos termék beszerzése egyszerűbb, mint egy egyedi igényekre szabott darabé. (Szegedi, 2012)

A szállítási költségek meghatározóak lehetnek: közelebből drágábban végső soron kedvezőbb lehet terméket beszerezni, mint távolról olcsóbban. A termék minősége és a hozzá kapcsolódó szolgáltatások színvonala is hatással van a végső árra. (Tátrai & Áts, 2002)

- Szállítás

A szállítás során történik meg a beszerzett termékek fizikai átvétele, betárolása és felvétele a készletbe. Az ehhez kapcsolódó ütemezési és szervezési feladatok jelentik a beszállítás gyakorlati részét.

- Felülvizsgálat

Fontos figyelemmel kísérni és ellenőrizni a beszerzés folyamatát, hogy a megfelelő mennyiség és minőség időben érkezzen. Ha problémák merülnek fel, fontos azokat jelezni a partnernek, és figyelni a kapott válaszreakcióra, ami jellemző lehet az együttműködés minőségére. Fontos vizsgálni, hogy nem változott-e a piac, és megfelelő volt-e az általunk

kialakított stratégia. A felülvizsgálatnak ki kell terjednie belső folyamataink értékelésére is, hogy felismerjük, mely területeken van szükségünk fejlesztésre. (Szegedi, 2012)

Az új vagy alternatív termékek megvizsgálása változásokat indíthat el a beszerzésben, ami így nem csak kiszolgálója, hanem elindítója is lehet vállalati folyamatoknak.

4. A beszerzés fajtái

A beszerzésnek többféle fajtája van. A legelterjedtebb csoportosítás a közvetlen és a közvetett beszerzés, amit a szolgáltatások beszerzése egészíthet ki. (Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)

- A közvetlen beszerzés

A közvetlen beszerzés a hosszú távú szerződések mentén történő alapanyagok és tovább értékesítendő termékek megvásárlását jelenti. Ennek célja az alacsony ár mellett a kiszámítható minőség és biztonságos ellátás garantálása. A közvetlen beszerzés szolgálja a vállalkozás stratégiai céljait. (Majoros, Barta, & Zimler, 1999)

- A közvetett beszerzés

A közvetett beszerzés a napi működéshez kapcsolódó termékek ad hoc módon történő vásárlását jelenti. Ez általában nem tartalmaz szerződéses kapcsolatot, és az értéke jóval alacsonyabb a közvetlen beszerzésnél. Ide tartoznak például irodai termékek, tisztítószer, eseti karbantartások vagy javítások. (Vörösmarty & Tátrai, 2016)

- A szolgáltatások beszerzése

A szolgáltatások beszerzése is külön kategóriát képezhet. Ezeket akár a közvetlen vagy közvetett beszerzés kategóriába is sorolhatjuk, attól függően, hogy milyen jellemzőik vannak. Az elmúlt évtizedekben a vállalatok a költségek csökkentése érdekében kiszervezték olyan tevékenységeket, amiket korábban maguk végeztek. Az új vállalkozások pedig már alapvetően a szerződött partnereken keresztül veszik igénybe az adott szolgáltatást. Ez a folyamat, valamint

az automatizáltság növekedése egyre fontosabbá teszi a beszerzést a vállalati működésben.
(Kovács & Pató Gáborné Szűcs, 2008)

3. Logisztikai tevékenységek

A logisztika a termelési, kereskedelmi és szolgáltató tevékenységek során a termékek és információk hatékony áramlását, kezelését és irányítását jelenti a gyártótól vagy beszerzőtől egészen a végfelhasználóig. A logisztika területén számos fontos folyamat és tevékenység található, amelyek hozzájárulnak a vállalkozások hatékonyságához és versenyképességéhez. (Szegedi, 2012)

- Ezek közé tartoznak:

- Beszerzési logisztika: A termelési folyamatokhoz szükséges alapanyagok és termékek beszerzésének tervezése, koordinálása és végrehajtása.
- Gyártási logisztika: A gyártási folyamatokhoz kapcsolódó tevékenységek, például a raktározás, a gyártósorok optimalizálása és a termelési erőforrások hatékony kihasználása. (Bóna & Kovács, 2018)
- Raktározás és készletezés: A termékek tárolása, kezelése és szállítása a raktárakban, valamint a készletek optimalizálása a költségek minimalizálása érdekében.
- Szállítás és elosztás: A termékek hatékony és költséghatékony szállítása a gyártó helyszínétől a végfelhasználóhoz, beleértve a fuvarozást, szállítmányozást és kiszállítást. (Bóna & Kovács, 2018)
- Visszafelé irányuló logisztika: A termékek visszafelé irányuló áramlásának kezelése, például a visszavett vagy cserélt termékek, valamint a használt anyagok újrahasznosítása.
- Informatikai rendszerek: Az információs technológiák és szoftverek alkalmazása a logisztikai folyamatok hatékonyabb irányítása és ellenőrzése érdekében.

A logisztika kulcsfontosságú szerepet játszik a globális ellátási láncokban és a vállalati stratégiákban. Azok a vállalkozások, amelyek hatékonyan kezelik a logisztikai folyamatokat, gyakran javítják versenyképességüket, csökkentik költségeiket és növelik ügyfélelégedettségüket. (Bóna & Kovács, 2018)

5. Folyamat, mint meghatározás

„A folyamatok a termékek és szolgáltatások előállításában és elosztásában részt vevő tevékenységek. A folyamatra úgy is gondolhatunk, mint egy [fekete] dobozra (jelölésére is egy téglalap használatos), amely erőforrások felhasználásával inputokat (pl. nyersanyagok, sorban álló vásárlók a vasúti jegypénztárnál, diagnózisra váró betegek az orvosnál) outputtá alakít át (pl. késztermék, jegyhez/információhoz jutott utazók a vasúti pénztárnál, diagnosztizált betegek az orvosnál).” (Szegedi, 2012)

A fentebb leírt folyamatokra a rendszertechnikában és menedzsmentben a "fekete doboz" vagy "fekete doboz modell" kifejezést alkalmazzák. Ez a modell azt jelenti, hogy a folyamatot egy egységes egységként kezeljük (a "fekete dobozként"), anélkül, hogy a belső részleteibe mélyebben belelátnánk. A modell azt hangsúlyozza, hogy a folyamatnak két fő része van: az inputok és az outputok. (Szegedi, 2012)

A "fekete doboz" modell szerint a folyamatot egy dobozként ábrázoljuk, és csak az inputokat és outputokat ismerjük, anélkül, hogy részletesen elemeznénk vagy értenénk a doboz belsejét. Ez segít egyszerűsíteni és áttekinthetővé tenni a komplex folyamatokat, különösen akkor, amikor a folyamatok belső részletei nem feltétlenül relevánsak vagy nem állnak rendelkezésre. (Szegedi, 2012)

- Példaként használva a logisztikai folyamatot:

Inputok: Nyersanyagok, sorban álló vásárlók a vasúti jegypénztárnál, diagnózisra váró betegek az orvosnál.

Fekete doboz (Folyamat): Azok a tevékenységek és folyamatok, amelyek során a nyersanyagokat feldolgozzák, a vásárlók jegyhez jutnak, vagy a betegeket diagnosztizálják és kezelik. (Szegedi, 2012)

Outputok: Késztermékek, jegyek/információhoz jutott utazók a vasúti pénztárnál, diagnosztizált és kezelt betegek az orvosnál.

Ez a modell segít elképzelni és megérteni a folyamatokat egy magasabb szinten, anélkül, hogy bele kellene mennünk a részletekbe. A folyamatok belső működése lehet bonyolult, de a fekete doboz modell segíthet azoknak a kritikus inputoknak és outputoknak a megértésében, amelyek fontosak a rendszer egészének szempontjából. (Szegedi, 2012)

6. Szállítványozás

A szállítási folyamatok azokat a lépéseket foglalják magukba, amelyek során a termékek vagy áruk eljutnak a gyártó vagy beszállító helyétől a végfelhasználóhoz vagy a kiskereskedelmi helyszínre. Ezek a folyamatok kulcsfontosságúak a logisztikai és ellátási lánc menedzsmentjében, és a hatékony szállítás hozzájárul a vállalkozások versenyképességéhez és az ügyfélélmény javításához. (Tátrai & Áts, 2002)

- A szállítási folyamatok általában a következő lépésekből állnak:
 - Megrendelés és raktározás: A vevői megrendelések fogadása és az áruk elkészítése a szállításra. Ez magában foglalhatja a termékek összekészítését, csomagolását és azok raktározását, amíg el nem indulnak. (Bóna & Kovács, 2018)
 - Csomagolás: A termékek biztonságos és hatékony csomagolása, hogy megfeleljenek a szállítási követelményeknek, és minimalizálják a károsodás kockázatát. (Papp, 2017)
 - Fuvarozás és szállítás: Az áruk mozgatása a gyártó vagy beszállító helyétől a végfelhasználóig. Ez lehet tengeri, légi, közúti, vasúti vagy multimodális szállítás, attól függően, hogy a távolság és az áruk jellege.
 - Nyomon követés és irányítás: Az áruk útjának nyomon követése és azok irányítása az út során. Modern technológiák, például GPS és raktárkezelő rendszerek segíthetnek ebben. (Bóna & Kovács, 2018)
 - Vámügyintézés (ha szükséges): Az áruk határokon való áthaladásának szabályozása, beleértve az import és export vámformalitásokat.
 - Kiszállítás és átvétel: Az áruk átadása a vevőnek, és azok átvételének rögzítése. Ez lehet kiskereskedelmi helyszín, raktár, vagy közvetlenül a végfelhasználó.
 - Visszahozatal és visszafelé irányuló logisztika: Ha szükséges, a visszahozatal és a visszafelé irányuló logisztikai folyamatok, amelyek a vevői visszaküldést és a termékek visszafordítását kezelik.

A lépések együttműködnek, hogy az áruk hatékonyan és biztonságosan eljussanak a gyártótól a végfelhasználóig. A szállítási folyamatok optimalizálása segít csökkenteni a költségeket, növelni a hatékonyságot és javítani az ügyfélélményt. (Bóna & Kovács, 2018)

7. *Szállítványozási ipar*

A szállítványozási iparág az a gazdasági szektor, amely a szállítási és logisztikai szolgáltatásokkal foglalkozik. Ez az iparág kulcsfontosságú szerepet játszik az áruk mozgatásában, mind a helyi, mind a nemzetközi szinten. A szállítványozási iparág magában foglalja a szállítási módokat széles skáláját, a logisztikai szolgáltatásokat, valamint az ezekhez kapcsolódó területeket. (Bóna & Kovács, 2018)

Néhány fontos jellemző és elem az iparágban:

- Szállítási Módook:

- Tengeri szállítványozás: Az áruk tengeri úton történő szállítása hajókon.
- Légi szállítványozás: Az áruk repülőgépekkel való gyors szállítása.
- Közúti szállítványozás: Az áruk teherautókkal, kamionokkal és más közúti járművekkel való szállítása.
- Vasúti szállítványozás: Az áruk vasúti vonatokkal történő szállítása. (Tátrai & Áts, 2002)

- Szolgáltatások:

- Fuvarozás: Az áruk fizikai mozgatása a kiszállítási pontok között.
- Raktározás: Az áruk tárolása biztonságos és rendszeres kiszállításhoz.
- Vámügyintézés: Az áruk határokon való áthaladásának adminisztratív folyamatai.
- Logisztikai tervezés: Az áruk hatékony szállításának optimalizálása érdekében történő tervezés és koordináció. (György, 2018)

- Szereplők a Szállítványozási Iparágban:

- Fuvarozók: Cégek, amelyek fizikailag elvégzik az áru mozgatását.
- Szállítványozók: Cégek, amelyek a szállítványozási folyamatokat szervezik és koordinálják. (a későbbiekben részletesebb leírás) (Tátrai & Áts, 2002)

- Logisztikai szolgáltatók: Olyan vállalatok, amelyek a teljes ellátási láncot kezelik, beleértve a raktározást és a szállítást is.

- Technológia és Innováció:

A modern technológia, mint például az IoT (Internet of Things) és az automatizáció, hozzájárul a hatékonyabb logisztikai folyamatokhoz. A digitális platformok, mint például a fuvarozók és szállítmányozók közötti online piacterek, megkönnyítik az üzleti tranzakciókat. (Bóna & Kovács, 2018)

- Globális Szállítás és Ellátási Láncok:

Az iparág szorosan kapcsolódik a globális ellátási láncokhoz, ahol az áruk kereskedelmi útvonalakon keresztül jutnak el a gyártótól a végfelhasználóhoz. (Szegedi, 2012)

- Környezeti Fenntarthatóság:

Az iparágban egyre fontosabb szerepet játszik a fenntarthatóság, és a vállalatok törekszenek a környezetbarát és hatékonyabb szállítási módszerek alkalmazására.

A szállítmányozási iparág dinamikus és folyamatosan változó terület, amely az üzleti és gazdasági fejlődéssel együtt fejlődik. A technológiai fejlesztések és az üzleti innovációk segítik az iparág hatékonyságának növelését és a logisztikai folyamatok optimalizálását. (Zöldklub, 2021)

8. Szállítás fajtái

A szállítmányozás a logisztika egyik kulcsfontosságú területe, amely a termékek vagy áruk mozgatását foglalja magában egy helyről a másikra, gyakran különböző közlekedési módokkal. A szállítmányozási folyamat során az áruk a gyártó vagy beszállító helyéről eljutnak a végfelhasználóhoz vagy kiskereskedelmi helyszínre. Itt van néhány fontos szempont a szállítmányozással kapcsolatban: (Tátrai & Áts, 2002)

- Fuvarozás típusai:

- Tengeri szállítmányozás: Árutengerhajók használatával történik, különösen nagy távolságokon.
- Légi szállítmányozás: Repülőgépek segítségével gyors és hatékony szállítást tesz lehetővé.
- Közúti szállítmányozás: Teherautók, kamionok és más járművek használatával történik, kisebb távolságokra.
- Vasúti szállítmányozás: Vasúti vonatok segítségével történik, különféle távolságokon. (Tátrai & Áts, 2002)

Fuvarozók és szállítmányozók: A fuvarozók olyan cégek, amelyek a szállítást fizikailag végzik, míg a szállítmányozók azok, akik a szállítmányozási folyamatokat szervezik és koordinálják. (Szász & Demeter, 2017)

- Rakomány típusok:

- Teljes rakomány (FTL): Amikor a szállítmány egy teljes járművet tölt ki.
- Részrakomány (LTL): Amikor a szállítmány kisebb, és egy járművet más rakománnyal együtt szállítanak. (Tátrai & Áts, 2002)

- Nyomon követés és technológia:

A modern technológia, például GPS és szállítási irányító rendszerek, lehetővé teszi az áruk valós idejű követését és a szállítási folyamatok hatékonyabb irányítását. (Bóna & Kovács, 2018)

- Vámügyintézés és dokumentáció:

Különböző országok közötti szállítmányozás során a vámügyintézés és a szükséges dokumentáció elkészítése kulcsfontosságú a jogi követelmények betartása érdekében. (Vámhivatal, 2024)

- Szállítmányozási tervezés:

A szállítványozási folyamatok optimalizálása érdekében a tervezési folyamatokat figyelembe kell venni, beleértve az optimális útvonaltervezést és a raktárkészlet kezelést. (Bóna & Kovács, 2018)

A hatékony szállítványozási folyamatok javítják a logisztikai lánc hatékonyságát, csökkentik a költségeket és növelik a vállalkozások versenyképességét a globális piacon. A szállítványozás területe folyamatosan fejlődik a technológia és az innovációk segítségével, hogy még hatékonyabbá és fenntarthatóbbá tegye a logisztikai folyamatokat. (Bóna & Kovács, 2018)

9. Különbség a fuvarozás és szállítványozás között

A fuvarozás és a szállítványozás két olyan fogalom, amelyek gyakran összefonódnak, de eltérő jelentéseik vannak a logisztikai és közlekedési kontextusban. Az alábbiakban ismertetem a különbségeket: (Horváth & Karmazin, 2016)

- Fuvarozás:

A fuvarozás a termékek, áruk vagy személyek szállítására vonatkozik egy adott helyről egy másikra. A fuvarozás magában foglalja az áruk mozgását az egyik helyről a másikra, és ebben a folyamatban különböző közlekedési eszközök is szerepet játszhatnak, például teherautók, vonatok, hajók vagy repülőgépek. A fuvarozás a szállítás aktusa. (Tátrai & Áts, 2002)

A Polgári Törvénykönyv szerint a fuvarozás szerződéskötéssel jön létre; meghatározott szabályok szerint személyek, dolgok díj ellenében történő helyváltoztatását jelenti. A fuvarozás és a szállítás között különbségek vannak: Az első különbség az, hogy az érintettek között más és más a viszony. (Fekete, Vincze, & Vira, 2021)

Szállítás esetén a továbbított küldemény és az eszköz tulajdonosa ugyanaz a (jogi vagy természetes) személy, a fuvarozásban viszont két különböző tulajdonosról van szó. Az egyik a küldemény tulajdonosa, a másik pedig az eszköze. A másik különbség, hogy a tevékenységet, ill. szolgáltatást díj ellenében látják el. Ez a díj a költségeken túl a fuvarozó nyereségét is tartalmazza. (Fekete, Vincze, & Vira, 2021)

A fuvarozás egyik sajátos esete az áru fuvarozás, amely fuvarozási szerződés alapján fuvardíj ellenében végzett küldeménytovábbítás. A fuvarozási szerződés alanyai: a fuvarozó és a fuvaroztató (feladó vagy címzett, költségviselő). (Fekete, Vincze, & Vira, 2021)

A fuvarozó az a természetes vagy jogi személy, aki elvállalja a fuvarozást a jogszabályban foglaltak szerint, azaz átveszi a küldeményt, megszervezi annak továbbítását, megóvja a küldemény épségét, és hiánytalanul kiszolgáltatja a rendeltetési helyen. A fuvaroztató, aki felkínálja az árut vagy a küldeményt fuvarozásra (feladó), ill. a megérkezéskor átveszi az árut (címzett), és a fuvardíjat kifizeti (költségviselő). A fuvarozás tárgya: az áru vagy a küldemény. A küldemény egy fuvarokmánnyal feladott áru vagy árudarabok összessége. (Fekete, Vincze, & Vira, 2021)

- Szállítmányozás:

A szállítmányozás egy tágabb koncepció, amely a fuvarozás szervezésére és irányítására vonatkozik. A szállítmányozás foglalkozik a fuvarozási folyamatok tervezésével, koordinálásával és kezelésével, beleértve a logisztikai és adminisztratív részeket is. Ez magában foglalja a különböző szállítási módok kiválasztását, a fuvarozók kiválasztását, a szállítási útvonalak optimalizálását, a logisztikai dokumentációk kezelését, a vámügyintézkést és egyéb logisztikai feladatokat. A szállítmányozás a szállítás szervezése és irányítása mögötti szélesebb koncepciót képviseli. (Horváth & Karmazin, 2016)

A szállítmányozás tehát nem csak a fuvarozást foglalja magában, hanem számos más tevékenységet is. A szállítmányozási szerződés létrejötte hasonlóan történik, mint a fuvarozási szerződésé, azonban ezek a szerződések különbözőek. A szállítmányozó köteles a szállítmányozási szerződés alapján a küldemény továbbításához szükséges fuvarozási és egyéb szerződéseket a megbízója nevében megkötni, valamint elvégezni a küldemény továbbításával kapcsolatos egyéb teendőket. A megbízó pedig köteles kifizetni a szállítmányozó által járó díjat. A szállítmányozó tevékenysége szélesebb körű, mint a szerződések megkötése, és szükség szerint el kell látni olyan feladatokat is, mint a csomagolás, az árudarabok megjelölése, a hatósági vizsgálatok lebonyolítása, a raktározás stb. (Horváth & Karmazin, 2016)

A szállítmányozás fontos, mert felszabadítja a termelőt azoktól a tevékenységektől, amelyek a termék értékesítéséhez szükségesek. A szállítmányozási szerződés alanyai a szállítmányozó és a megbízó. A szállítmányozó olyan szolgáltatást vállal, amelyben szakértő, és képes képviselni a megbízó érdekeit úgy, hogy mindkét fél hasznot hozzon belőle. A megbízó pedig az a gyártó vagy forgalmazó, aki a termék eladását, fuvarozását vagy raktározását hozza

nem értés vagy gazdaságosság miatt másra bízva. Mindebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a szállítmányozás tárgya a szolgáltatás. (Tátrai & Áts, 2002)

A szállítmányozó olyan szakember, aki részletes ismerettel rendelkezik az egyes fuvarozási ágak szabályzatairól és minőségi jellemzőiről, és ennek megfelelően képes meghatározni az áru továbbításához legkedvezőbb fuvarozási lehetőséget. A fuvarozó és a szállítmányozó között szoros együttműködés alakul ki, közös erőfeszítéseik eredményeként pedig javul az árutovábbítás minősége. (Tátrai & Áts, 2002)

Egyszerűen fogalmazva, a fuvarozás a termékek vagy személyek mozgatására vonatkozik, míg a szállítmányozás a fuvarozás szervezésével, tervezésével és irányításával foglalkozik. A szállítmányozás szorosan kapcsolódik a logisztikai tevékenységekhez, mivel az azonosított szállítási igényeket hatékonyan kell kielégítenie.

10. Logisztikai tevékenységek összefonása

A logisztikai tevékenységek összefonása arra utal, amikor az egyes logisztikai folyamatok és tevékenységek egymással kapcsolatban állnak és egy egységes rendszer részét képezik. Az összefonásnak köszönhetően a logisztikai rendszer egységes, összehangolt és hatékony módon működik.

Az alábbiakban néhány kulcsfontosságú területet mutatok be, ahol a logisztikai tevékenységek összefonódnak: (György, 2018)

- Raktározás és Készletezés:

A raktározás és készletezés összefonása azáltal valósulhat meg, hogy a készleteket stratégiai pontokon helyezik el, ahol könnyen hozzáférhetőek, és optimalizálják a raktárterületet. Az értékesítési adatok és a készletinformációk összefonása segíthet a túlkészlet vagy hiány elkerülésében. (György, 2018)

- Szolgáltatás és Szállítmányozás:

A szolgáltatás és szállítványozás területein a megfelelő logisztikai tervezés és végrehajtás révén az ügyfélkapcsolatok erősíthetők, és az ügyfél-elégedettség javítható. Az időben történő szállítás és a szolgáltatás minősége közvetlen hatással van a vásárlói élményre. (Horváth & Karmazin, 2016)

- Vásárlás és Készletgazdálkodás:

A vásárlás és készletgazdálkodás összefonása révén az üzletek vagy vállalatok hatékonyan tervezhetik és kezelhetik a beszerzési folyamatokat. Az igények előrejelzése, a beszerzési döntések és a készletek kezelése egymással harmonizálva biztosíthatja a szükséges készletek rendelkezésre állását. (Bóna & Kovács, 2018)

- Információáramlás és Technológia:

Az információáramlás és technológia összefonása révén a modern logisztikai rendszerek valós időben nyújtanak információkat a készletekről, szállítványokról és minden fontos tevékenységről. Az automatizált rendszerek, az adatok elemzése és az IoT (Internet of Things) segítségével a logisztikai folyamatok jobban integrálhatók és felügyelhetők. (Bóna & Kovács, 2018)

- Vámügyintézés és Nemzetközi Szállítványozás:

A vámügyintézés és a nemzetközi szállítványozás összefonása révén a határokon való átlépési folyamatok simábbak lehetnek. Az előzetes váminformációk és az elektronikus vámügyintézési rendszerek segíthetik az áruk gyorsabb mozgását a határokon.

Az összefonás alapvetően arra törekszik, hogy a logisztikai tevékenységeket összehangolt rendszerré alakítsa, maximalizálva ezzel a hatékonyságot és minimalizálva a felesleges költségeket. A modern logisztikai menedzsment sokféle technológiai eszközt és stratégiát alkalmaz az összefonás eléréséhez. (Vámhivatal, 2024)

11. Tervezés a logisztikában

A logisztikai tervezés a logisztikai folyamatok hatékony és optimalizált működését célozza meg. A tervezés során a cégek stratégiai döntéseket hoznak az áruk mozgatásának és tárolásának módjáról, az üzleti tevékenységükhöz kapcsolódó logisztikai hálózatok kiépítéséről és a források megfelelő elosztásáról. A logisztikai tervezés számos területet érint, és szorosan kapcsolódik az üzleti stratégiához és a piaci igényekhez. Néhány fontos aspektust említenék:

- Készletgazdálkodás megtervezése:

A készletek megfelelő szintjének meghatározása, figyelembe véve az értékesítési trendeket, a kereslet előrejelzéseket és a beszerzési időket. Az optimális készlet szint elérése kulcsfontosságú a költségek minimalizálása és a kiszolgálási szint fenntartása szempontjából. (Bóna & Kovács, 2018)

- Hálózattervezés:

Az optimális logisztikai hálózat kialakítása a különböző raktárak, elosztóközpontok és szállítási útvonalak között. A tervezésnek figyelembe kell vennie a geográfiai elhelyezkedést, az üzleti igényeket, és az ellátási lánc teljesítményére tett hatásokat. (Bóna & Kovács, 2018)

- Szállítási Tervezés:

A szállítási tervezés során a cégek optimalizálják a fuvarozási rendszert, beleértve a szállítók és a fuvarozási módok kiválasztását. Ezt az aspektust figyelembe kell venni az áru fuvarozási és kiszállítási költségek csökkentése érdekében. (Szegedi, 2012)

- Technológiai Integráció:

Az informatikai rendszerek és technológiák integrációja a logisztikai folyamatokba. Az automatizált rendszerek, az RFID (Radio-Frequency Identification) és az IoT (Internet of Things) segítségével követhetővé és irányíthatóvá válnak a készletek, a szállítmányok és az áruk az egész ellátási lánc mentén. (Bóna & Kovács, 2018)

- Időbeli Tervezés:

A szállítási és raktározási időzítés optimalizálása. Az időbeli tervezésnek fontos szerepe van a hatékony készletkezelésben, a gyors kiszolgálásban és a vevői elvárások teljesítésében. (Horváth & Karmazin, 2016)

- Válságkezelés és Rugalmasság:

Rugalmasság beépítése a logisztikai tervezésbe, hogy a vállalatok alkalmazkodni tudjanak a változó piaci feltételekhez, válságokhoz vagy más váratlan eseményekhez.

A logisztikai tervezés szorosan kapcsolódik az üzleti stratégiához és az ellátási lánc menedzsmentjéhez. A hatékony logisztikai tervezés javíthatja a teljesítményt, csökkentheti a költségeket, és növelheti a versenyképességet az üzleti piacon. A modern logisztikai tervezés sokszor technológiai innovációkat és analitikai eszközöket is felhasznál a hatékonyabb és intelligensebb döntéshozatalhoz. (Bóna & Kovács, 2018)

4. Hatékony és megbízható szállítmányozás

A vállalatok sikeréhez elengedhetetlen a hatékony és megbízható szállítmányozás. Azonban ennek kiválasztása egy nehéz és jelentős döntés. A szerződéskötéstől kezdve, ha például gyártó cég vagyunk, az értékelésünk is összefügg a szállítmányozás hatékonyságával. (Tátrai & Áts, 2002)

A megfelelő szállítmányozó partner kiválasztásához alaposan meg kell vizsgálni a potenciális partnereket, figyelembe véve tapasztalatukat és szakértelmüket, ellenőrizve jogi és biztosítási fedezetüket, valamint megismerve szolgáltatásaikat és specializációikat. Nyilvánvaló módon az ár és a nyújtott szolgáltatások összehasonlítása is kulcsfontosságú. (Horváth & Karmazin, 2016)

A szállítmányozó partnereknek fontos, hogy nyitottak legyenek az innovációra és az új technológiákra, mint például az online követés, automatizált raktárkezelés és valós idejű információáramlás. Ezek a technológiák növelhetik a hatékonyságot és csökkenthetik a kockázatokat. A zökkenőmentes működés és a váratlan kihívások kezelése érdekében fontos a jó kommunikáció és az átláthatóság. (Bóna & Kovács, 2018)

Emellett a fenntarthatóság és a környezettudatosság egyre fontosabb szerepet kap az üzleti döntésekben. A környezeti hatás csökkentése és a fenntartható üzleti gyakorlatokhoz való elköteleződés hozzájárulnak a környezetvédelemhez és javíthatják a vállalat hosszú távú imázsát. Ezeknek a követelményeknek való megfelelés egyre inkább elvárás. Egy jó példa erre a karbonvám szabályozás, amelynek betartása és beépítése a logisztikai cég működésébe. (Zöldklub, 2021)

12. Hogyan találjuk meg a számunkra megfelelő szállítmányozót?

Számos tényezőtől függ, hogy melyik szállítmányozó cég lehet számunkra a legalkalmasabb, és a kiválasztási folyamat (tender) során, több szempontot is figyelembe kell vennünk, mielőtt hosszabb, vagy rövidebb távra leszerződünk egy vállalattal. Ilyen szempont például a költség, a megbízásra való reagálás ideje, a szállítási idő, szolgáltatás stb. (Bóna & Kovács, 2018)

A szállítók által nyújtott engedmények közé tartozik a mennyiségi engedmény, amely a rabattól eltérően a szállító által meghatározott idő alatt érhető el, és a beszerzési érték eléréséhez kötött. A skonto pedig az azonnali vagy rövid fizetési határidőn belül történő kiegyenlítésért járó kedvezmény a vevőnek.

- A szállítási határidő a kereskedő számára fontos, hiszen az értékesítéshez szükséges árumennyiségnek az általa kért időre meg kell érkeznie.
- Kiszállítási feltételek szempontjából azok a szállítók részesülnek előnyben, akik vállalják a kiszállítási és rakodási feladatokat, ezért áraik magasabbak lehetnek.
- Fizetési feltételek között a kezdő vállalkozásoknak általában csak azonnali készpénzfizetési lehetőséget kínálnak a szállítók, mivel még nem alakult ki bizalmi kapcsolat. Az átutalás is elterjedt fizetési mód, amely 5-8 napos és akár 90 napos határidővel is lehet.
- Az áruvisszavétel lehetősége előnyt jelent a beszerzéskor, így azok a szállítók részesülnek előnyben, akik biztosítják ezt a lehetőséget. A bizományosi értékesítés során a kereskedő meghatározott mennyiséget vesz át a szállítótól, és csak a ténylegesen eladott mennyiséget kell kifizetnie, a többit visszaveszi a szállító.
- A kifogások intézése és egyéb együttműködési lehetőségek esetén a szállítótól elvárás a jó üzleti kapcsolat ápolása, alacsony reklamáció arány, rugalmas hozzáállás, valamint esetleg közös finanszírozott piackutatás és reklámtevékenység, például munkatársak képzése vagy géppark fejlesztése.
- A szállító megbízhatósága a kereskedő számára azt jelenti, hogy a meghatározott időpontban megfelelő mennyiségű és minőségű árut szállít. (Tátrai & Áts, 2002)

5. Csomagolás

„Csomagolószer: a környezetvédelmi termékdíjról szóló 2011. évi LXXXV. törvény (a továbbiakban: Ktdt.) 2. § 8–10. pontjában meghatározott csomagolóanyag, csomagolóeszköz és a csomagolási segédanyag” (Jogtár, 2024)

A külső hatások ellen védelmet nyújtó, illetve termék esetleges káros hatásaival szemben a környezetet védő, valamint az egységbe fogást, mozgatást, szállítást és a tárolást megkönnyítő általában összetett csomagolás. A környezet védelme szempontjából az a csomagolás tekinthető optimálisnak, amely a legkisebb felhasznált anyagmennyiség mellett biztosítja, hogy a termék ne váljon hulladékká. (Zöldklub, 2021)

A környezetbarát csomagolás alternatívát kínál a hagyományos anyagokkal szemben. A csomagoláshoz biológiailag lebomló anyagokat, például kukoricakeményítő alapú műanyagokat és újrahasznosított anyagokat használnak. Ezek az anyagok gyorsabban bomlanak le a természetben, és kevésbé káros anyagokat bocsátanak ki a környezetbe. A hagyományos csomagolási módszerek, mint például a műanyag tasakok és a kartondobozok, gyakran nagy mennyiségű hulladékot eredményeznek, amelyek hosszú idő alatt bomlanak a természetben. Emellett az ilyen csomagolások előállításának és szállításának is komoly környezeti terhelést jelenthet, valamint olyan megoldásokat jelent, amelyek minimalizálják a termékek csomagolására használt anyagok környezeti hatásait. Az ilyen csomagolások célja a hulladék mennyiségének minimum szintre csökkentése, az újrahasznosítás elősegítése és az ökológiai lábnyom szintjének minimalizálása. (Zöldklub, 2021)

A környezetbarát csomagolás olyan csomagolást jelent, amely könnyen újrahasznosítható, biztonságos az emberek és a környezet számára, és újrahasznosított anyagokból készül. Az ilyen csomagolás olyan anyagokat és gyártási gyakorlatokat használ, amelyek minimális hatással vannak az energiafogyasztásra és a természeti erőforrásokra.

A fogyasztói csomagolás a termék előállításának utolsó fázisában kerül a termékre, és ebből bontja ki a vevő. Nemcsak védelmi és szállítási szerepet tölt be, hanem sokkal inkább marketing, reklám és kommunikációs szerepet is betölt, brand-építő hatással és vizuális ingerekkel. (Fuvar.hu, 2020)

Gyűjtőcsomagolásnak nevezzük, amikor meghatározott mennyiségű azonos termék vagy fogyasztói csomagolás összefogására kerül sor. Ez a megjelenési forma már az elosztói logisztikát támogatja, segíti, hogy nagyobb egységekben kezelhető legyen az árukészlet. (György, 2018)

A szállítási csomagolás feladata a termék védelme, valamint segíti a rakodás és szállítás folyamatát. Emellett információhordozó szerepe is van, hiszen jelekkel, ábrákkal és betűkódokkal jelzik, ha egy áru törékeny vagy egyéb bánásmódot igényel.

Az egységpakomány a legnagyobb kezelési egység, amelynek feladata az áruk egy egységben történő gépi mozgatásának biztosítása. A pakomány tartalma lehet a termék önállóan, a fogyasztói csomagolt termékek, vagy a szállítási csomagolás, illetve ezek kombinációja is. (Fuvar.hu, 2020)

A legideálisabb csomagolás az lenne, ha egyáltalán nem lenne szükség rá, de természetesen ez lehetetlen a csomagolás céljainak figyelembevétele mellett. A csomagolás tervezésekor már a vállalatnak is tudatosnak kell lennie, amelyik figyelembe veszi a környezetvédelmet. A csomagolóanyag kiválasztása és a szükséges mennyiség felhasználása kiemelkedő jelentőséggel bír a tervezés során, így ezekkel jelentősen számolni kell. (György, 2018)

A minimális csomagolóanyag felhasználását kell szem előtt tartani, lehetőleg egyszerű és újra felhasználható anyagokat kell választani, valamint mérlegelni kell, hogy a keletkező hulladék anyagok hasznosíthatók-e energetikai szempontból vagy egyáltalán újrahasznosíthatóak-e. Törekedni kell a többutas csomagolások fejlesztésére, el kell kerülni az egészségre és környezetre káros anyagok használatát, és minimalizálni kell az érték védelme mellett is ezt, tehát nem szabad túlcsofolni. (György, 2018)

Környezetvédelmi szempontból a műanyagok, különösen a klórtartalmúak a legveszélyesebbek, mivel nem bomlanak le, vagy olyan melléktermékek keletkeznek, amelyek szennyezik a talajt és a vizeket. (Fuvar.hu, 2020)

II. Vállalat bemutatása

6. TR cégcsoport

A TR vállalatcsoport 33 telephellyel rendelkezik az Egyesült Királyságban, Ázsiában, Európában és az Egyesült Államokban, közülük hét nagy volumenű telephelyen, amelyek hidegen kovácsolt kötőelemeket és speciális alkatrészeket gyártanak, valamint három műszaki és innovációs központtal. OEM és Tier-1 vállalatoknak vegyesen szállít alkatrészeket világszerte, számos iparágban többek között:

- könnyű gépjármű
- nehéz gépjármű
- egészség és otthon
- energia
- technológia és infrastruktúra
- általános és ipari elosztó

Átfogó támogatást nyújt ügyfeleinknek minden igényben, a koncepcióvezetéstől a műszaki és mérnöki tanácsadásig, gyártás- és ellátásmenedzsment, illetve globális logisztika területeken.

A TR Hungary Kötőelem Gyártó és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság 2001-ben nyitotta meg kapuit Magyarországon körülbelül 10 fővel. Az elmúlt 23 évben munkakörnyezet-változással, illetve humán-erőforrás változással rengeteget bővült a cég portfóliója és sok tapasztalatot szerzett a magyarországi, európai és harmadik országbeli kötőelem forgalmazás területén.

Az értékesítéstől kezdve a pénzügyön át logisztika-beszerzés területeken mind-mind átfogó változások következtek be az évek során. 23 év alatt sikerült a vállalatnak olyan szintre emelni az eladásait és profitálőbb üzleteket kötni, hogy mára már 50 ember dolgozik nap mint nap ennél a vállalatnál.

„A vezetés olyan átfogó tevékenység, amelynek során a vezető eredményesen megvalósítat dolgokat a többi ember által, illetve velük együtt.” (Dobák & Antal, 2016)

A TR Hungary Kft.-nél a tulajdonos, azaz az ügyvezető és a középvezetők állnak a vállalkozás középpontjában. Ők teljes egészében irányítják a vállalatot, és alkotják a vezetési-irányítási rendszer szereplőit. Döntéseiket saját és egymás tapasztalataira alapozzák, innovatív megoldásokat keresve a cég számára. Az alkalmazottakat is bevonják a folyamatokba, segítve a döntéshozást tapasztalataikkal és véleményükkel. A vezetési stílus fontos eleme a menedzseri hatékonyságnak, mely kifejezi, hogy hogyan tudja a vezető befolyásolni a beosztottak tevékenységét az egyéni és szervezeti célok összehangolása érdekében. A vezetési stílust számos tényező befolyásolja, de a jó vezetőnek tudnia kell, mit akar, képesnek kell lennie döntéseket hozni és azokat jól kommunikálni.

A TR Hungary Kft. ügyvezetője és középvezetői ezekkel az alapvető tulajdonságokkal rendelkeznek, és igyekeznek közvetlen és nyílt viszonyt kialakítani a munkatársakkal, támogatva az önálló döntéshozatalt is. A vezetők csapatként összefognak a kollégákkal, támogatva őket a siker és teljesítmény elérésében. Különböző motivációs eszközöket alkalmaznak, mint például döntésekbe való bevonás, bizalmi légkör teremtése, önállóság adása, támogatás az előre lépésben, vélemény kikérés, pénzbeli juttatás, magánéletben nyújtott segítség, valamint csapatépítő rendezvények szervezése. Ezek az eszközök ösztönző hatást fejtenek ki a dolgozókra, mivel a motivált munkaerő elengedhetetlen a cég sikeréhez.

7. Folyamatok bemutatása

A TR Hungary Kft több mint 4000 termék közül kínál lehetőséget a partnereinek, amit online a termékpalettáról lehet kiválasztani - új termék esetén a Source csapat keres egy olyan gyártót, aki a megrendelt terméket véges időn belül le tudja gyártani.

A vevő a Sales csapattól árajánlatot kér egy adott termékre, amit, ha elfogadnak akkor a vállalatirányítási rendszerbe a kolléga feltölti a sales ordert a vevő nevéhez. - Meglévő készlet esetén a raktár a rendszeren keresztül látja a feladatot, összeszedi a Picker a terméket majd a logisztika elvégzi a kiszállítást incoterm-től függően. - Ha nincs készleten az adott termék, a rendszeren keresztül a beszerző látja, hogy meg kell rendelni a terméket és beszállítási idővel számolva a vevőhöz kért idővel összemérve a legoptimálisabb beszállítót választja, aki határidőre le tudja gyártani, vagy a készletükről beszállítani a terméket, kikerül a purchase order, majd a logisztika elvégzi a beszállítást incoterm-től függően.

1. Értékesítés

Az értékesítés terminusa a termék, esetleg szolgáltatás pénzre cserélését jelenti, azáltal, hogy kívánatosá tesszük őket az érdeklődők számára. Egyszerűen fogalmazva, az értékesítés a termék eladása. Az érdeklődők jellemzően nem szívesen válnak meg a pénzüktől, emiatt az értékesítés alkalmával a meggyőzés releváns szerepet játszik. A marketing jellemzően nagyméretű tömegeket ér el, de ha a célközönség kisebb, abban az esetben az értékesítés, vagyis a sales lép be a képbe. Az értékesítés mechanizmusa két részre bontható:

- Inbound (bejövő): Ide tartoznak azok, akik saját maguk keresnek meg minket és kérnek ajánlatot. Teendő itt megállapítani, milyen mértékben értékes az adott érdeklődő (lead).
- Outbound (kimenő): Ide tartoznak azok, akiket mi magunk keresünk meg. Teendő itt elsőként meghatározni, kik a számunkra értékes célpontok, majd megkeresni, valamint meggyőzni őket.

Amint a sales egy megnyerő ajánlattal készült a vevő számára, akkor elfogadásra kerül és a rendszerünkben megjelenik az értékesítési megrendelés (sales order).

A sales order tartalmazza:

- vevői megrendelés száma
- vevő neve
- beszállító (TR) neve
- beszállító (TR) szállítási címe
- kiszállítási cím
- számlázási cím
- mennyiség
- egységár
- teljes ár
- megrendelés időpontja
- a kért kiszállítási dátum
- összekészítési dátum

Az értékesítés folyamata több lépésből is áll, hogy a partnereink a legjobb terméket és szolgáltatást kapják meg tőlünk.

1. felkutatás és piacelemzés: az értékesítők felkutatják a potenciális vevőket és megvizsgálják a piaci körülményeket, hogy megtudják, kik és milyen típusú kötőelemekre lehetnek érdekeltek.
2. kapcsolatfelvétel: az értékesítők felveszik a kapcsolatot a potenciális vevőkkel, hogy megtudják, milyen típusú kötőelemre/szolgáltatásra van szükségük, és hogyan tudják kielégíteni az igényeiket.
3. előzetes tájékoztatás: az értékesítők részletesen tájékoztatják a vevőket a rendelkezésre álló termékpalettáról, azok tulajdonságairól és előnyeiről.
4. ajánlatadás: az értékesítők egyéni árajánlatot készítenek a vevők számára, amely tartalmazza a kiválasztott kötőelem árát és egyéb szükséges információkat.

5. megrendelés leadása: miután a vevők elfogadják az ajánlatot, megrendelést adnak le a kívánt kötőelemekre.
6. ügyfélkapcsolat fenntartása: az értékesítők folyamatosan kapcsolatot tartanak a vevőkkel, hogy biztosítsák elégedettségüket és visszatérő üzletkötéseket generáljanak.

A vevőink számára a sales order visszaigazolása egy rendkívül fontos feladat, mert ők ez alapján tudnak információt szerezni a termék pontos áramlásáról hozzájuk. Az értékesítés csapat mellett a másik legfontosabb a beszerzés csapata, mert nélkülük nem lenne a fizikális termék, ami értékesítésre kerül.

2. *Beszerzés*

A beszerzés kulcskövetítő a termelés, ezen kívül az ellátók-szállítók között. Ahhoz, hogy ezt a feladatát effektíven tudja ellátni, meg szükséges ismernie, valamint értenie mind a saját vállalati igényeket, mind a szállítók lehetőségeit. Az üzleti életben a beszerzés nem pusztán kiszolgálja a termelést, hanem egyben annak támogatója, valamint piacismeretével egyben tovább fejlesztésének hajtóereje is. A beszerzésmenedzsment lényeges részévé vált a vállalati stratégiának, valamint a beszerzési funkció egyre csak professzionális jelleget kap a vállalati felépítésen belül.

A beszerzés az alapanyagbi biztosításon túl két irányú információmozgást is jelent, mivel információt közvetít a felhasználó igényeiről a szállítónak, valamint fordítva. A termék felkutatása után amikor már megtaláltuk a megfelelő beszállítót, akkor megállapodást kötnek a szállítási időt, mennyiséget stb. követően és a rendszerünkbe felkerül a beszerzési megrendelés (purchase order), amit elküldünk a beszállítónak visszaigazolásra.

A purchase order tartalmazza:

- megrendelés száma
- beszállító neve
- beszállító címe
- vevő neve

- vevő (TR) szállítási címe
- vevő (TR) számlázási címe
- egységár
- teljes ár
- kért szállítási dátum

- JIT

A JIT (Just-in-Time) az a gyártási rendszer, amelynek célja a termelés minimalizálása, azaz csak annyi terméket állít elő, amennyit azonnal szükséges. Ezzel elkerülhető a felesleges készletezés és a költségek csökkentése.

A JIT rendszerben a termelés akkor indul el, amikor a vevő rendelése érkezik, így a megrendelések alapján szerveződik a termelési folyamat. Ez lehetővé teszi a gyors reagálást a piaci változásokra és az ügyfelek igényeire.

A JIT-rendszerben fontos a pontos időzítés és az állandó kommunikáció a beszállítókkal is, hiszen csak így lehet biztosítani a szükséges alapanyagok és alkatrészek időben történő beszerzését. A JIT gyakran a Lean gyártási módszer részeként kerül alkalmazásra, és hatékonyabb termelést, alacsonyabb költségeket és jobb minőséget eredményezhet a vállalatok számára. A TR naprakész információt biztosít partnerei számára az alapanyag hollétéről, és igyekszünk olyan beszállítókkal dolgozni, akik tartják a megállapodott határidőt gyártás és beszállítás terén egyaránt.

- Lean-módszer

A Lean-módszer az a vállalati irányítási és termelési módszer, amely a hatékonyságra és a folyamatos fejlesztésre összpontosít. A Lean-módszer eszközt és módszertant foglal magába, amelyek segítenek az üzleti folyamatok optimalizálásában és a hulladék csökkentésében. Ennek a módszernek a célja a termelékenység növelése, a minőség javítása és az ügyfél elégedettség növelése.

A Lean módszer alapelvei a következők:

- érték hozzáadás: az értékes tevékenységekre kell összpontosítani, és a felesleges vagy nem értéket adó lépéseket ki kell szűrni
- folyamatáramlás: az üzleti folyamatokat úgy kell tervezni, hogy sima és egyenletes áramlást biztosítsanak, és ne legyenek felesleges várakozási idők
- fogyasztói érték: a termelés során mindig az ügyfél igényeire kell koncentrálni, és azokat a termékeket vagy szolgáltatásokat kell előállítani, amik valóban hasznosak és értékesek az ügyfelek számára
- munkaerő fejlesztés: az emberek fejlesztése és bevonása a Lean-kultúra egyik kulcsfontosságú eleme. A dolgozóknak részt kell venniük a folyamatok javításában és az új módszerek kidolgozásában

A Lean-módszer alkalmazásával a vállalatok képesek jobb minőségű termékeket és szolgáltatásokat kínálni gyorsabban és hatékonyabban, miközben csökkentik a költségeket és növelik a versenyképességet.

- Készletérték minimalizálása

A készletérték minimalizálása egy olyan gyakorlat, amelynek során a vállalat igyekszik csökkenteni a felesleges vagy inaktív készletmennyiséget a raktáraiban. Ennek több oka lehet, a TR szempontjából például azáltal, hogy csökkentik a tőkeigényt, minimalizálják a helyigényt vagy csökkentik a lejárat dátum miatt veszteségek kockázatát.

A készletérték minimalizálásának számos módja van. Példák, amiket a TR alkalmaz:

- Rendszeres készletellenőrzés és tisztázás: a vállalat rendszeresen át ellenőrzi és értékeli a készletét annak érdekében, hogy azonosítsa azokat a termékeket, amelyek nem forgathatóak vagy amelyek már nem relevánsak a vállalat számára.

- Kereslet alapú tervezés: a vállalat igyekszik a kereslet alapján tervezni a készletét annak érdekében, hogy csak azokat a termékeket tartsa raktáron, amelyekre valóban van kereslet.
- Készletszint optimalizálás: a vállalat igyekszik optimalizálni a készletszintjét, hogy ne legyen sem túl magas, sem pedig túl alacsony.
- Rendelési ciklus optimalizálás: a vállalat folyamatosan dolgozik azon, hogy optimalizálja a rendelési ciklusait annak érdekében, hogy csak akkor rendeljen új készletet, amikor valóban szükség van rá.

Ezen módszerek alkalmazásával a vállalat képes lehet csökkenteni a készletértéket és optimalizálni a raktározási folyamatokat. Ezáltal javíthatja a profitabilitását és hatékonyabban működhet.

- Készletforgási sebesség optimalizálása

A készletforgási sebesség normalizálása során a vállalat által forgalmazott termékek készletforgási sebességeit összehasonlíthatóvá és összehasonlíthatóvá teszik. Ennek az a célja, hogy a vállalat könnyebben felismerhesse a lelassuló vagy túl gyorsan forgó készleteket, és azokat a megfelelő módon kezelje.

Az egyik módszer a készletforgási sebesség normalizálására az ABC analízis. Ennek során a készleteket az értékük alapján három kategóriába sorolják: A, B és C kategória. Az A kategóriába tartozó készletek a legmagasabb forgalmat, és ezért a legnagyobb figyelmet igénylik, míg a C kategóriába tartozó készletek a legkevesebb forgalmat bonyolítják, és ezért a legkevésbé fontosak.

A készletforgási sebesség normalizálása segítségével a vállalat könnyebben azonosíthatja a problémás készleteket, és időben léphet a helyes intézkedések meghozatalára. Ezzel optimalizálhatja a készletek forgását és javíthatja a vállalat nyereségességét és hatékonyságát.

- Beszállítói minőség ellenőrzése

A szállítói minőség azoknak a szabványoknak és elvárásoknak a teljesítését jelenti, amelyeket a vállalat elvár a szállítóitól. Ez magában foglalhatja a termékminőséget, a

szállítási pontosságot, a határidők betartását, valamint az etikus üzleti magatartást és környezetvédelmi szabványokat is.

A beszállítói minőség fontos szerepet játszik a vállalati teljesítmény és versenyképesség szempontjából, hiszen a minőségi beszállítók hozzájárulhatnak a termelékenység és hatékonyság növeléséhez, valamint a vevői elégedettség megőrzéséhez és növeléséhez is. Ezért fontos, hogy a vállalatok gondosan és körültekintően válasszák ki beszállítóikat, és folyamatosan monitorozzák és értékeljék velük való kapcsolatukat.

A beszállítói minőségellenőrzés egy fontos folyamat a vállalkozások számára, amelynek célja biztosítani, hogy a beszállítóktól érkező termékek és szolgáltatások megfeleljenek a szükséges minőségi követelményeknek. Ennek során a vállalkozások általában saját belső minőségellenőrzési rendszereket alkalmaznak, amelyek segítségével ellenőrizhetik a beszállítók által nyújtott termékek és szolgáltatások minőségét.

A beszállítói minőségellenőrzés során általában számos különböző paramétert vizsgálunk, mint például az anyagok minősége, a termékek megfelelése a specifikációknak, a gyártási folyamatok megfelelése, valamint a szállítás és csomagolás minősége. A minőségellenőrzés eredményeit dokumentáljuk, és azok alapján döntünk a beszállítókkal való további együttműködés folytatásáról vagy megszüntetéséről.

Legfőbb fontossága abban rejlik, hogy segít megelőzni a rossz minőségű termékek bekerülését a gyártási folyamatba, valamint javítja a vállalkozások hosszú távú kapcsolatát a beszállítóikkal. Ezen felül segít a vállalkozásoknak abban is, hogy megfeleljenek az iparági szabályozásoknak és szabványoknak.

- Készletérték racionalizálása

A vállalat megvizsgálja és értékeli a készletek állapotát, hogy meghatározza, mennyi és milyen típusú készlettel rendelkezik. Ennek a folyamatnak az a célja, hogy optimalizálja a készleteket, minimalizálja a tárolási költségeket, és növelje a hatékonyságot és a termelékenységet.

A racionalizálás során elemezzük a készletek forgási sebességét, az értéket és az eladhatóságot, valamint a megrendelési és gyártási folyamatokat. Ez segít azonosítani azokat a készleteket, amelyek túl sokat kötnek le tőkét vagy hosszú távú tárolást igényelnek, és ezáltal lehetőséget ad a készletek optimalizálására és a költségek csökkentésére.

A készletérték racionalizálása fontos része lehet a vállalat pénzügyi és operatív hatékonyságának növelésének, valamint a versenyképesség javításának. Az okos készletkezelés

segíthet maximalizálni a bevételt és csökkenteni a veszteségeket, valamint javítani a vállalat likviditását és meghatározni a jövőbeli beszerzési és gyártási terveket.

- Mennyiségi tervezés

A mennyiségi tervezés a beszerzési folyamat fontos része, amely segít meghatározni, hogy mennyi termékre vagy szolgáltatásra van szükség a vállalkozásnak ahhoz, hogy hatékonyan működjön. A mennyiségi tervezés során figyelembe veszik a várható keresletet, az aktuális készleteket, a beszerzési időt és a termelési kapacitást.

A mennyiségi tervezést általában egy beszerzési rögzítő rendszer segítségével végzik el, amely lehetővé teszi a vállalkozás számára, hogy pontosan nyomon követhesse a beszerzett termékek mennyiségét és időzítését. Ezenkívül a vállalkozásnak olyan eszközökre is szüksége lehet, mint például a készletkezelő rendszer, amely segít optimalizálni a készleteket és elkerülni a túlkészlet vagy az alulkészlet kialakulását.

A mennyiségi tervezés fontos szerepet játszik a hatékony beszerzési folyamat kialakításában, amely segít minimalizálni a költségeket és maximalizálni a vállalkozás profitabilitását. A helyes mennyiségi tervezés segít megelőzni az anyagihiányt és a készletteljesítési problémákat, valamint lehetővé teszi a vállalkozás számára, hogy rugalmasan reagáljon a piaci változásokra és az ügyfél igényekre.

- Mennyiségi tervezés forecast alapján

A mennyiségi tervezés (forecasting) fontos eszköz a vállalatok számára, hogy előre jelezzék és tervezhessék a különböző termékek vagy szolgáltatások keresletét, valamint a szükséges erőforrásokat. A mennyiségi tervezés során az előrejelzések alapján becsülik meg a jövőbeli keresletet, és ez alapján állítják össze a termelési vagy szolgáltatási tervet.

Az előrejelzések készítése során a vállalatok számos módszert használnak, például idősor elemzést, trend analízist, szezonális modelleket vagy akár mesterséges intelligenciát is alkalmaznak. Ezek segítségével pontosabb és megbízhatóbb előrejelzéseket készíthetnek, amelyek alapján hatékonyabban tudják tervezni a termelést vagy szolgáltatást.

Az előrejelzésekből készített mennyiségi tervek segítségével a vállalatok jobban felkészülhetnek a piaci változásokra, minimalizálhatják a raktárkészletet és maximalizálhatják a termelési hatékonyságot. Emellett a mennyiségi tervezés segítségével a vállalatok jobban tudják szabályozni a költségeket és növelhetik a profitabilitást.

3. *Logisztika*

A TR Hungary Kft.-nél egy fős logisztikai csapat (logisztikai koordinátor) végzi a szállítmányok teljes felügyeletét, leszervezését, a szállítványozók kiválasztását (tender) és minden szállítási típusra a legoptimálisabb szállítványozókat választja ki.

A szállítmányok leszervezésétől egészen a TR Hungary Kft. raktárba való beérkezéséig kell nyomon követni és koordinálni a szállítmányokat. Különböző típusú szállítmányok más-más prioritást élveznek attól függően, hogy mennyire sürgős, illetve milyen folyamatokon kell átesnie a szállítmánynak a célba való megérkezésig. Vannak olyan szállítmányok, amik kiscsomaggal nemzetközi vagy belföldi vonalon érkeznek, ezeknek 1-2 munkanap a szállítási idejük. Vannak azonban olyan szállítmányok, amik 12 hetet vannak úton, ezek a hajós szállítmányok Távol-Keletről, illetve USA irányából érkeznek. A normál hajós szállítmány tranzitideje békeidőben körülbelül 8 hetet vesz igénybe, azonban a mostani Irán-Izrael háború a Vörös-tengeri kikötőket és az ottani hajós közlekedést is nehézségek elé állította. A támadások nem csak a hajós, de a nehézlégi szállítások lebonyolítását is meglehetősen hátráltatták, így a logisztika csapatát is kihívás elé állította. A nehézlégi szállítmányok szállítási ideje körülbelül 7 munkanap, illetve a közúti szállítmányok 3-7 naptól is terjedhetnek részrakó vagy direktautót illetően.

Nagyban függ a szállítási idő a folyamatoktól, ezt már fentebb is említettem, ugyanis, ha harmadik országból/országba szállítunk import, mind export oldalon, akkor van egy kötelező vám eljárás. A vám értéke az áru teljes értékének a 3,7 százaléka, tehát egy 1000 EUR számlaértékű szállítmány vámkezelési költsége 37 EUR költséget von maga után. A vámkezelésnél többféle jogszabály határozza meg miről és hogyan kell nyilatkozni, illetőleg 2023.07.01-től érvénybe lépett egy olyan jogszabály is, ami azt eredményezi, hogy import szállítmánykor acélipari termék esetén az eredeti anyag összetétele nem származhat Oroszországból, vagy nem tartalmazhat orosz acél anyagot. Ezt az anyagösszetételi igazolást (MTC), minden acélipari import szállítmánynál be kell nyújtani a NAV felé, akkor is, ha többször előfordult azonos feladó és címzett, és a termék is megegyező volt.

Általában kétféle vámképviselőt nyújtanak a szállítványozók közvetlen és közvetett vámjogi képviselőt. Az előbbi azt jelenti, hogy a képviselő csak a nyilatkozat benyújtását vállalja magára, míg az utóbbinál a képviselő azt vállalja, hogy a megbízója helyett megfizeti a

vámot és az egyéb költségeket, például ÁFA, amit később számláz majd a megbízó felé a szolgáltatás díjával kiegészítve.

Vámkezeléskor nyilatkozni kell az adatokról, amik a kiállított számlán szerepelnek:

- honnan hová érkezik a szállítmány
- áru mennyisége (darabszám, kötőelemeknél például 5000 darab csavar)
- áru dimenziója, súlya (például 1 paletta, EU méret, azaz 120*80*30)
- áru értéke (például 100€)
- egyéb költségek (paritás, vagy csomagolási költség)

A logisztika feladata kiválasztani a leghatékosabb szállítványozót, aki mind időben és térben, mind költség szempontból megegyezik a vállalat által meghatározottnak. Természetesen, nem mindig a legolcsóbb szállítványozó nyújtja a legjobb szolgáltatást, de legtöbbször megéri megfizetni az árat, ami esetleg plusz szolgáltatást nyújt számunkra.

- Tengeri szállítmányok

Tengeri szállítmányok esetén éves tender alapján kerül kiválasztásra az a szállítványozó, akivel 1 éves szerződést köt a TR. A tender megszervezése a szerződést lejártát megelőző hónapban kerül sor, amikor is az összes szállítványozónak (akivel az elmúlt 10 évben dolgoztunk, és az új szállítványozók, akik bejelentkeztek egy év leforgása alatt) kiküldünk egy meghívót. Ha megkaptuk a visszajelzéseket a szállítványozóktól, hogy részt vesznek, avagy sem, akkor akik igen választ adnak, azoknak kiküldünk egy excel fájlt, amiben a kikötői városok szerepelnek a világ minden tájáról, ahonnan beszállítóink is vannak, az alapján küldjenek nekünk egy 1 évre szóló árajánlatot.

Ha tengeri fuvarozásról beszélünk, abban az esetben két szállítási stílus áll rendelkezésünkre, az egyik az FLC (Full Container Load), a másik az LCL (Less than Container Load). A nevékből ki is derül a lényegi differencia, az FLC szállítási stílus alatt az áru nem keveredik más partner csomagjával, vagyis egy egész konténert elfoglal. Ez esetben választható 20, esetleg 40 lábas konténer közül. Az LCL szállítási stílus közben az áru egy gyűjtőkonténerben fogja megtenni az utat más partnerek csomagjaival együtt. Az FLC szállítási stílus biztonságosabb, gyorsabb, ezen kívül nagyobb mennyiséget lehet vele mozgatni, viszont

drágább, mint az LCL-es szállítási mód. Ha kiválasztottuk a következő évre a szállítványozót, akkor megtörténik a szerződéskötés és zökkenőmentesen folytatódhat a tengeri import az új-régi partnerrel.

Milyen szempontok alapján választjuk ki a szállítványozót?

- w/m ár
- cbm ár
- alapár door to door/port to door
- szállítási idő
- szállítványok felügyelete
- környezetbarát szállítás
- felár a házhozszállításért
- vámkezelési költség
- egyéb adminisztrációs költségek
- INCOTERM plusz költségek

- Közúti szállítványok

A TR az Unió határain belül, valamint a környező országokba a legtöbb esetben közúton juttatja el a termékeket. Azonban, a közúti szállítványozás hozzá járul az áruk távolabbi földrészekre történő továbbjuttatásához, hiszen az áru ezen a módon érkezik meg a kikötőkbe, ezen kívül a repülőterekre is.

Közúti szállítványok esetén szintén van tender fél-évente, mivel az útdíjak, üzemanyag stb. folyamatosan változnak, így a szállítványozásnak ezt a területét gyakrabban kell vizsgálni. Tender után a szállítványozóval nem történik szerződéskötés, mivel ez a legegyszerűbb módja annak, ha valamelyik szállítványozó optimális árat biztosít számunkra, de mégsem azt a szolgáltatást nyújtja, ami előzetesen egyeztetve volt, akkor rövid időn belül van lehetőség arra, hogy egy másik szállítványozót (vissza)hozzunk a helyére. Minden alkalommal több lehetőséget is fenntartunk arra, hogy esetleges sürgős szállítványok szervezésére készen álljanak, és a teljes rendelkezésre álló időt kihasználva tudjunk cselekedni.

Mi alapján választjuk ki a közutas szállítványozót?

- fuvarkérésre való reagálás
 - szállítványok felügyelete
 - ár (€/kg)
 - felárak
 - egyéb extra költségek
 - rugalmasság
 - alvállalkozókkal vagy saját autókkal dolgozik
 - szállítási idő betartása
 - vámkezelési költség
- Légi szállítványok

A légi szállítványozás az a szállítási forma, amit a döntő többségben megbélyegeznek a „legdrágább szállítási mód” jelzőjével. Mégis, a TR előzetes adatai alapján eladásai 20 %-át az esetleges légi szállításoknak köszönhetően teljesítette, illetve a partnereink szerint segített a költségek optimalizálásában, valamint a választási szempontok közül a pontosságot és a tervezhetőséget hangsúlyozták ki a vevőink.

Nálunk a légi szállítványok esetében sincs tender, a szállítványozóktól kérünk egy részletes bemutatkozást referenciákkal, és lehetőséget biztosítunk számukra szimpátia ellenében egy próbaszállítás keretein belül egy olyan szállítvánnyal, ami nem sürgős, itt teszteljük azt, hogy mennyire tartják az általuk megadott határidőt, és azt, hogy mennyire szolgálnak naprakész információval. Ha teljesül számunkra megfelelő módon a szállítás, akkor a többi szállítványt túlnyomó részt nekik adjuk, illetve, ha nem, akkor további szállítványozókat keresünk a fentebb említett módon.

Mi alapján választunk légi szállítványozót?

- ár képzés
- felárak
- egyéb extra költségek
- rugalmasság

- fuvarkérésre való regálás
- ügynökök hatékonysága, akikkel régiókban együttműködik
- korábbi referenciák
- szállítási idő betartása
- vámkezelési költség
- szállítmány felügyelete

Amint a szállítványozók kiválasztásra kerültek, kezdődhet a közös munka. A beszerző csapattól értesülök a szállítási feltételekről, a felvétel időpontjáról, dimenziókról, illetve felvétel és lerakás helyéről, majd megadom ezeket a szállítványozóknak természetesen módszertől függően. A partnerek elküldik a kalkulált friss szállítási költséget, majd megegyezés szerint ahogyan kapják a menetrendet, tisztázzuk a szállítás további feltételeit.

Mind a beszállítás, mind a kiszállítás incoterm szerint történik, tehát:

a) import szállítmányok esetében:

- EXW: a beszállító legyártja a terméket, majd a megbízott szállítványozó elmegy érte és door to door hozza hozzánk
- DAP: a beszállító saját költségén küldi el nekünk az elkészült terméket
- FCA: a beszállító az általunk megbízott fuvarozónak átadja a terméket
- DDP: a megbízott fuvarozó leszállítja nekünk a terméket, de a vámkezelést a beszállító fizeti
- FOB: hajós szállítmány esetén a beszállító kiviszi a kikötőbe a szállítmányt, majd a megbízott szerződött szállítványozó felügyelete alá kerül a termék

b) export szállítmányok esetén:

- EXW: a vevőnek leadjuk a súlyt és a méreteket, majd küldi a szállítmányért a saját megbízott szállítványozóját
- DAP: összekészítés után delivery schedule szerint a megadott napon küldjük a vevőnek a termékeket a saját költségünkön
- FCA: miután a vevő megkapta tőlünk a súly dimenziót, az általa kijelölt szállítványozónak átadjuk a terméket

Manapság nagyon elszálltak a szállítási költségek, nehéz olyan szállítványozót találni, aki jó áron szállít és tartja a megadott határidőket. Épp ezért próbálunk naprakészek lenni és minél jobban felügyelni a piacot, hogy a mindennapos áremelésekkel képben legyünk.

- Kicsomagos szállítványok

Kicsomagos szállítások esetében a partnereink rendszeresen felülvizsgálják a díjakat, amiket kiajánlottak nekünk. Import és export kódokat használunk a kisebb csomagok szállításához. A kódok megoszthatók a partnerekkel, akiknek engedélyezzük, hogy használják a mi költségünkre való szállításkor.

Kicsomagos szállítvány mondható körülbelül 50 kg-ig és 5 dobozig, ezen a súlyhatáron belül mozgatjuk az árut kis szállítványként kezelve. Ár képzés során a különböző országok zónákra vannak bontva, egy adott zónán belül maximum +/-2 %-os eltérés figyelhető meg. Ebben az esetben nem feltétlen az ár mérvadó, hanem a felvételi pontosság, vagy a szolgáltatások (például vámkezelés) színvonala.

Egyszerre több partnerrel dolgozunk együtt, mert előfordul, hogy számos országban nem található meg egy szállítványozó cég, így más partner szolgáltatásait kell igénybe venni. Ebben az esetben is egy próbaszállítással kezdjük el a közös munkát, majd annak kiértékelését követően dolgozunk együtt a partnerekkel.

4. Raktár

A raktározási, illetve csomagolási folyamatok rendkívül nagy szerepet játszanak a szállításban, ugyanis sokszor ezen múlik, hogy mekkora autó szükséges a szállítás lebonyolításához, vagy lehet-e kicsomagos szállítvány vagy sem.

Tárolási szempontból dobozokba vagy palettákra való tárolás a legalkalmasabb, ugyanis egy polcrendszeren ez könnyen tárolható. Szállítási szempontból is doboz/paletta, ami könnyen mozgatható rakodási és szállítási szempontból is. Általában többféle dobozméretet használunk árutól és súlytól függően:

- 6*9*10
- 16*10*6

- 25*22*12
- 49*22*12
- 49*22*23
- 49*22*33

Azt az árumennyiséget, amit több dobozba szükséges csomagolni, a szállíthatóság érdekében palettára tesszük. Ezek a paletták is súly és méretfüggőek:

- 120*80*x (x a magasságot jelöli)
- 60*80*x (x a magasságot jelöli)

A raktározáshoz tartoznak még a bevételezési folyamatok, ami a beérkező áruk betárolása és tárhelyre pakolását foglalja magába. A beérkező árukat megfelelő dokumentációkkal átveszik a bevételezők, beazonosítják a dokumentáción szereplő terméket e beérkező termékkel, megszámozzák az érkező terméket, rögzítik a rendszerbe az adatokat, majd tárhelyre teszik a terméket. Ezután a termék már készleten van, elérhető eladásra, ahonnan az értékesítés csapata könnyen tájékozódik a rendelkezésre álló mennyiségekről.

- Raktározási feladatok:

- válogassuk szét a termékeket kategóriák szerint, majd címkézzük meg őket.
- használjunk polcokat vagy dobozokat a termékek rendezett elhelyezésére
- gyakrabban forgassuk a készletet, hogy elkerüljük a lejárt termékek állományban tartását
- használjunk jelöléseket vagy számokat a polcokon, hogy könnyebben megtaláljuk, mit hol tároltunk
- tartsuk rendben és tisztán a raktárat, hogy egyszerűbb legyen megtalálni a tárolt termékeket
- ellenőrizzük és tartsuk karban a raktárkészletet rendszeresen, és szükség esetén készítsünk újra-egyenlegeket
- ne tároljuk túlszűfoltnak a raktárat, hogy könnyebb legyen áttekinteni és kezelni a készletet
- vegyük figyelembe a termékek különleges tárolási igényeit, például hőmérséklet vagy fényérzékenység szerint
- használjunk informatikai rendszereket vagy raktárkezelő szoftvereket a készlet nyomon követésére és kezelésére

- legyünk figyelemmel az új beérkező termékekre, és gondoskodjunk arról, hogy azokat azonnal elhelyezzük a megfelelő helyre a raktárban

- Csomagolás raktározási szempontból

Kiemelten fontos, hogy az termék megfelelően védve legyen a külső környezeti hatásoktól, például a nedvességtől, hőtől vagy fénytől. A csomagolás anyagának erősnek és tartósnak kell lennie, hogy ne sérüljön vagy törjön el a raktározás során. Fontos, hogy a csomagolás könnyen kezelhető legyen és könnyen mozgatható legyen a raktárterületen, ideális esetben raklapokon vagy polcokon tárolva, ahogyan ez a TR Hungary Kft.-nél is működik.

Az optimális raktározási folyamat érdekében javasolt a csomagolásra címkék vagy matricák helyezése, a termék nevét, sorszámát vagy más fontos információkat tartalmazó jelölésekkel. Ez segíthet az áruk gyors azonosításában és pontos nyomon követésében.

Továbbá fontos, hogy a csomagolás lehetővé tegye a termékek könnyű és hatékony szállítását a raktáron belül, így különböző méretű és típusú dobozok vagy konténerek használata javasolt lehet. A megfelelő csomagolási technikák és eszközök alkalmazása segíthet minimalizálni a termékek sérülését vagy elvesztését a raktározási folyamat során. A csomagolás raktározási szempontból történő optimalizálása során fontos figyelembe venni a raktáron belüli elrendezést és tárolási rendszereket, hogy a termékek könnyen hozzáférhetőek legyenek és hatékonyan tudjanak mozogni a raktárterületen. Egy jól szervezett raktárterület lehetővé teszi a gyors és hatékony kiszállítást, valamint csökkentheti a készletveszteségeket és a felesleges időtöbbletet.

5. Környezetvédelem

A TR Hungary Kft. környezetvédelem erősítése érdekében papírdobozokat használ csomagolóanyagként, illetve a palettákat természetesen akác vagy tölgyfa anyagból készen vásárolja. Elektromos gépjárműflottát alkalmaz, és a szállítványozóikkal együtt törekszik arra, hogy a szén-dioxid kibocsátás csökkenjen a szállításaik során.

A zöld logisztika a 21.századra egy nagyon átható tevékenységgé vált, amiből a TR vállalatcsoport, ezáltal a TR Hungary Kft. sem maradhat ki, egységes környezetirányítási rendszerek megszerzésével biztosítjuk, hogy a működés során jelentősen csökkentjük a környezetre gyakorolt hatásunkat, és a környezetvédelmi szempontot prioritásként kezeljük.

A TR Hungary Kft. az elmúlt években megszerezte az ISO9001 és ISO14001 tanúsítványokat, melyeket a megfelelő erőforrás felhasználással, a megfelelő eszközpark kialakításával, illetve az irányítási rendszerek megfelelő szervezésével érdemelte ki. Nagy hangsúlyt fektetünk a fenntarthatóságra, a zöldhulladék-kezelésre, és a szelektív hulladékgyűjtésre egyaránt, így a környezetbarát szállítási módok alkalmazásával növeltük az ügyfélelégedettséget is. A szállítványozók, illetve a beszállítók körében is igyekszünk olyan partnereket kiválasztani, akik alkalmazzák a zöld logisztikát, ahogyan mi is.

2023 májusában új telephelyre költöztünk, ami napelemekkel, illetve automata villanykapcsolással, klímaendszerrel van ellátva, és megújuló energiaforrásokat használ.

A működés során a TR az alábbiakra is igyekszik folyamatosan odafigyelni:

- energiahatékonyság növelése: az energiatakarékos technológiák és folyamatok alkalmazása segített csökkenteni az energiaköltségeket és a szén-dioxid kibocsátást
- hulladékkezelés és újrahasznosítás: a hulladéktermelés minimalizálása, valamint a hulladék újrahasznosítás és újra használatra való tervezése segít csökkenteni a termelés környezeti hatásait.
- környezetbarát anyagok és technológiák alkalmazása: az olyan környezetbarát alapanyagok és technológiák használata, amelyek csökkentik a környezeti terhelést és hozzájárulnak a fenntarthatósághoz.

8. Javaslatok

Az elmúlt időszakban a COVID19 megjelenése óta instabilitás figyelhető meg a szállítási költségek terén, illetve a múlt évben kialakult Vörös-tenger helyzet miatt is folyamatos növekedés állt elő. A vevőkkel és beszállítókkal szerződésben megállapodott paritás szerint történnek a szállítások, azonban minden erőfeszítés ellenére is ez rengeteg költség évente.

6. *EXW paritás bevezetése export oldalon*

Az export szállítmányok mindig költségesebbek havonta, mint az import szállítmányok, mert amit hajóval egyszerre behozatunk egy konténerben 40 paletta, azt nem egyszerre, hanem körülbelül 10 szállítmánnyá bontva küldjük el a partnereinknek DAP paritással egybekötve. Emiatt a költségek is növekednek, így az, hogy a vevő eljön a saját árujáért, nagymértékben növelné a költségoptimalizálást. Ezen felül a szállítás teljes felügyelete a vevőn áll, így biztosítani tudják, hogy a megfelelő helyre és időben, sérülésmentesen érkezzen meg a szállítmány hozzájuk.

Az EXW paritás nagyon egyértelmű és jól meghatározott árumozgatási felelősségeket biztosít mind a vevőnek, mind a szállítónak. Ez megkönnyíti a szerződéses feltételeknek való megfelelést és viták elkerülését, illetve jobb árat is tudnánk ajánlani partnereinknek.

7. *Higiénia*

Az automata nyílászárók használata során kevesebb kórokozó jutna nap mint nap a szervezetünkbe, kezünkre a kilincsek megfogása alkalmával. Előfordulhat ugyanis, hogy míg mi minden alkalommal kezet mosunk az illemhely használata után, más a csap érintése nélkül tér ki onnan. Így a kilincset megfogva máris bekerül a szervezetünkbe a bacilus, ez automata ajtókkal orvosolható lenne. Illetve, a papírhasználat kapcsán ahelyett, hogy kéztörlőt használnánk egyesével kézmosás után, lehetne egy újrahasznosított nedvszívó papírtekercs, ami húzás után tiszta papírt ad, és törlés után pedig a gép belsejébe kerül az elhasznált vizes mosható anyag.

Az egészséges munkakörnyezet hozzájárul a dolgozók jó fizikai és mentális állapotához, valamint csökkenti a betegségek és balesetek kockázatát. A megfelelő higiéniai intézkedések

segítenek megelőzni a fertőzéseket, csökkentik az elmaradási és fluktuációs arányokat, valamint növelik a munkavállalók teljesítményét és motivációját.

A vállalati higiénia magába foglalja az olyan területeket, mint a munkahelyi tisztaság és rend, a mosdók és vizesblokkok tisztasága, a megfelelő szellőzés biztosítása, a megfelelő eszközök és felszerelések biztosítása a munkavégzéshez, valamint a megfelelő tájékoztatás és oktatás a higiéniai szabályokról és eljárásokról.

8. *Az emberi erőforrások megfelelő alkalmazása*

Mint minden vállalatnál, itt is előfordul, hogy az erőforrások nem megfelelően vannak kihasználva, ugyanis a folyamatok és a pozícióhoz tartozó feladatok kifejtés alatt állnak. Mivel a TR Hungary nem gyártó cég, hanem egy disztribútor, így nálunk nincsenek sem gépek, sem gyártósorok, ezért minden egyes megrendelést emberek hajtanak végre mesterséges intelligencia nélkül, de gép általi segítség korlátozott igénybevételével (targonca). Így akár egy automata szedésgeneráló rendszer, vagy akár egy szalag is sokat segíthetne és gyorsíthatna a szedési folyamatokon a PDA rendszer kialakítása mellé.

Fontos, hogy a vezetés felismerje és maximalizálja az alkalmazottak képességeit, motivációját és teljesítményét. Ezáltal biztosítható a hatékony munkavégzés, az innováció, valamint az alkalmazottak elégedettsége és hosszú távú lojalitása. A megfelelő alkalmazás számos területet érint, mint például a kiválasztás és munkaerő toborzás folyamatait, a fejlesztési és képzési programokat, a teljesítményértékelést és jutalmazást, valamint a munkahelyi kultúrát és vezetési stílust.

A vezetőknek kiemelt figyelmet kell fordítaniuk arra, hogy az emberi erőforrásokat megfelelően alkalmazzák és fejlesszék a vállalati célok elérésének érdekében. Egy jól működő HR stratégia és gyakorlat hozzájárulhat a vállalat versenyképességének növeléséhez és hosszú távú sikereihez.

9. *Vevői elégedettség maximalizálása*

A külső hatások miatt (például Vörös-tenger helyzet, COVID19) olyan szállítási késések lépnek fel, amiket a vevők néha nehezen tolerálnak, így, ha esetleg a gyártás hamarabb

megkezdődne, akkor a szállításon nem tudnánk heteket/hónapokat elcsúszni és nem kellene plusz költségeket fizetni a reptetések és sürgős import szállítások miatt.

A vevői elégedettség maximalizálása az ügyfelek igényeinek és elvárásainak teljesítésére, valamint azoknak a kiszolgálására összpontosít, és ezzel hozzájárul a hosszú távú ügyfél kötelezettséghez és hűséghez.

Ezenkívül a vevői elégedettség maximalizálása hozzájárul az ügyfelek pozitív visszajelzéséhez, a jó hírnév kialakításához és a pozitív szóbeszéd terjedésének előmozdításához. Ezáltal javul az üzleti eredményesség, növekszik az értékesítés és a bevétel.

Az üzleti szereplőknek érdemes eszközöket és stratégiákat kidolgozniuk a vevői elégedettség maximalizálása érdekében, például folyamatos visszajelzés gyűjtése, ügyfélszolgálat fejlesztése, termékek és szolgáltatások minőségének javítása, és hosszú távú kapcsolatok kiépítése az ügyfelekkel. Az elégedett vevők hűségesek maradnak, és visszatérnek az üzletbe, így garantálva az üzleti sikerek folyamatos növekedését.

10. Generációk közös munkája

A munkaképes korú lakosság összetétele ma jóval változatosabb, mint korábban. Egyes adatfelvételek szerint a munkaerőpiacon öt különböző nemzedék van jelen, a csendes generációtól kezdve egészen a Z generációig. A Forbes szerint 2026-ra a millennialok (Y generációsok) fogják alkotni a dolgozók legnagyobb részét, de továbbra is jelentős arányban lesznek jelen a baby boomerek és az X generáció tagjai. Ez komoly kihívást jelent a munkaadók számára, akiknek meg kell találniuk a megfelelő eszközöket a dolgozók sokszínűségének és eltérő igényeinek kezeléséhez. Ugyanakkor a többgenerációs munkaerő-állomány izgalmas lehetőségeket és új megoldásokat is kínál.

Az ilyen típusú munka sok pozitív hatással jár mind az egyénekre, mind a társadalomra. Segíti a különböző korú emberek közötti kommunikációt és együttműködést ahelyett, hogy elkülönülve dolgoznának, a különböző generációk tagjai egymással együtt dolgozva megismerik egymás nézőpontját, tapasztalatait és készségeit.

Emellett segít megértéshez és tiszteletet kialakítani az egyes generációk iránt. A fiatalabb generációk tanulhatnak az idősebbek tapasztalataiból, míg az idősebb generációk friss ötleteket és perspektívákat kapnak a fiataloktól.

III. Összefoglalás

TR Hungary Kft. hogyan tud a fentiekben említett elvárásoknak megfelelni és hosszú távon talpon maradni?

Nos, a válasz a folyamatos fejlődés, alkalmazkodás a 21. századi gazdasághoz, és az üzlet folyamatos fejlesztése (termékek és szolgáltatások). Ez lehetővé teszi számukra, hogy megtartsák meglévő ügyfeleiket és újakat is szerezzenek. Könnyen beláthatjuk, hogy a vállalati határfok irányába történő elmozdulás első lépése a veszteségek minimalizálása, mely veszteséges tevékenységek megszüntetését, valamint átszervezést, valamint az erőforrások magasabb fokú kihasználását, jobb hatékonyságú kombinációját is jelenti. Minőség-, ezen kívül hatékonyságközpontú szemlélet szükséges, amivel csökkenthetők a termelékenységi veszteségek.

Kulcsfontosságú, hogy az újabb technológiák, továbbá a tervezett fejlesztések finanszírozása a hatékony pénzügyi rendszer keretei között, továbbá az cég forrás termelékenységnövekedésre való célzott fogyasztása mellett valósuljon meg.

Az innováció nélküli, mindenáron való vállalati növekedés zsákutcáját a közgazdasági értékrend, illetve a válság is részletesen megmutatta. A korábbi szituáció elkerülése érdekében megfelelően a vállalati hatékonyságnövelés gazdaságtörténeti gátjainak felszámolása, ezen kívül a minőségi javulás teremtheti meg az ökonómiai felemelkedés tartós erőforrásait.

A hatékonyabb munka érdekében a generációk közös munkája kiemelkedően fontos a 21.században, így a fennmaradás érdekében mindenkinek változásra és változtatásra van szüksége a hatékonyság maximalizálása érdekében. Ahhoz, hogy a vevői elégedettséget maximalizálni tudjuk, ahhoz a munka egyensúlyát az egészséges munkakörnyezettel fenntarthatóvá kell tenni, és a generációk közös munkájának eredményeképp valósulhat ez meg a leghamarabb.

A TR Hungary Kft. folyamatosan dolgozik a folyamatok megfelelő kialakításán, és azon, hogy a vevőink elégedettek legyenek. A folyamatok tisztázásával az erőforrásokat is megfelelően ki tudjuk majd használni, így jobban tudunk majd a költséghatékonyságra fókuszálni.

A környezetvédelem növelésével elősegíthetjük a káros környezeti tényezők kibocsátásának csökkentését, így ezáltal a TR Hungary Kft. egy olyan disztribútor lehet, aki mind környezetbarát, mind újrahasznosított és megújuló energiát alkalmazva tartja fenn saját magát.

IV. Hivatkozások

- Bóna, K., & Kovács, G. (2018). *Logisztikai hálózatok tervezése*. Budapest: Akadémia Kiadó.
Forrás: <https://mersz.hu/bona-kovacs-logisztikai-halozatok-tervezese/>
- Dobák, M., & Antal, Z. (2016). Vezetés és szervezés. In M. Dobák, & Z. Antal, *Vezetés és szervezés*. Budapest: Akadémia kiadó.
- Fekete, A., Vincze, P., & Vira, S. (2021). *A teherfuvarozás adójogi környezete*. Budapest: Saldo. Fuvar.hu. (2020). A kartondoboz sokszínűsége és a csomagolásban betöltött szerepe. *Fuvarblog*.
- György, R. (2018). Anyagáramlási rendszerek. In R. György, *Anyagáramlási rendszerek* (old.: 8. fejezet). Budapest: Akadémia Kiadó. Forrás: [mersz.hu: https://mersz.hu/dokumentum/dj329atszm__15/](https://mersz.hu/dokumentum/dj329atszm__15/)
- Horváth, A., & Karmazin, G. (2016). Nemzetközi közúti áru fuvarozás és szállítmányozás. In A. Horváth, & G. Karmazin, *Nemzetközi közúti áru fuvarozás és szállítmányozás*. Budapest: Akadémia Kiadó. Forrás: <https://mersz.hu/horvath-karmazin-nemzetkozi-kozuti-arufuvarozas-es-szallitmanyozas/>
- Jogtár, N. (2024). A csomagolásról és a csomagolási hulladékkal kapcsolatos hulladékgyűjtési tevékenységekről.
- József, V. (2018). Termelés- és szolgáltatásmenedzsment. In V. József, *Termelés- és szolgáltatásmenedzsment* (old.: 11.fejezet). Budapest: Akadémia Kiadó. Forrás: https://mersz.hu/dokumentum/dj298tesz__86
- Kovács, Z., & Pató Gáborné Szűcs, B. (2008). *Beszerezés*. Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet.
- Majoros, P., Barta, P., & Zimler, T. (1999). *Iparvállalatok beszerzésgazdaságtana*. Budapest: Műszaki Könyvkiadó-Magyar Minőség Társaság.
- Papp, I. (2017). Szolgáltatási menedzsment. In P. Ilona, *Szolgáltatási menedzsment* (old.: 4.fejezet). Budapest: Akadémia Kiadó.
- Rádi, G. (2018). *A termelésirányítás szervezési módszerei*. Forrás: A termelésirányítás szervezési módszerei - I.2.1.1. Az ABC-analízis lényege, Lorenz–Pareto-diagram - MeRSZ
- Szász, L., & Demeter, K. (2017). Ellátásilánc-menedzsment. In *Ellátásilánc-menedzsment*. Budapest: Akadémia Kiadó.
- Szegedi, Z. (2012). *Ellátásilánc-menedzsment*. Budapest: Kossuth Kiadó Zrt.
- Tátrai, A., & Áts, J. (2002). *Szállítmányozás*. Budapest.
- Vámhivatal, N. A.-é. (2024. 04 12). *Vám - Nemzeti Adó- és Vámhivatal*. Forrás: <https://nav.gov.hu/kereso?query=v%C3%A1m>
- Vörösmarty, G., & Tátrai, T. (2016). *Beszerezés*. Budapest: Wolters Kluwer Kft.
- Zöldklub. (2021). A környezetvédelem fontossága. *Zöldklub*.

V. Ábrajegyzék

1. ábra, ABC analízis, forrás: https://www.slideserve.com/arlais/k-szletgazd-lkod-s-s-anyagsz-ks-glet-tervez-s	11
2. ábra, A beszerzés folyamata. forrás: https://beszerzes.hu/2015/02/26/mire-valo-a-beszerzesi-szabalyzat/	13

VI. Függelék

1. számú függelék

NYILATKOZAT a szakdolgozat nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: Németh Anna
A Hallgató Neptun kódja: RCECWW
A dolgozat címe: A TR Hungary Kft ellátási láncának elemzése
A megjelenés éve: 2024
A konzulens intézetének neve: Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet
A konzulens tanszékének a neve: Agrármenedzsment és Vezetéstudományi Tanszék

Kijelentem, hogy az általam benyújtott záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió¹ egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, és az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a záróvizsgabizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkor szellemi tulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem könyvtári repozitori rendszerébe. Tudomásul veszem, hogy a megvédett és

- nem titkosított dolgozat a védést követően
- titkosításra engedélyezett dolgozat a benyújtásától számított 5 év eltelté után nyilvánosan elérhető és kereshető lesz az Egyetem könyvtári repozitori rendszerében.

Kelt: 2024. 04. 21.



Hallgató aláírása

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

2. számú függelék

https://cuc-word-view.officeapps.live.com/wv/Word

NYILATKOZAT

____Németh Anna____ (név) (hallgató Neptun azonosítója: ____RCECWW____)
konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a
záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót¹ áttekintettem, a hallgatót az
irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól
tájékoztattam.

A záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót a záróvizsgán történő
védésre javaslom / nem javaslom².

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem^{*3}

Kelt: 2024 év 04 hó 21 nap


belső konzulens

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törölendő.

² A megfelelő aláhúzendő.

³ A megfelelő aláhúzendő.

3. számú függelék

Tartalmi Kivonat

A TR Hungary Kft. ellátási láncának elemzése

Németh Anna

Gazdálkodás és menedzsment, Ba/Bsc levelező tagozat

Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem, Gazdasági- és Társadalomtudományi Kar

Belső témavezető: Dr Lehota Zsuzsanna, Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet,
Adjunktus

TR Hungary Kft. hogyan tud a fentiekben említett elvárásoknak megfelelni és hosszú távon talpon maradni?

A válasz a folyamatos fejlődés, alkalmazkodás a 21. századi gazdasághoz, és az üzlet folyamatos fejlesztése. Könnyen beláthatjuk, hogy a vállalati hatások irányába történő elmozdulás első lépése a veszteségek minimalizálása, mely veszteséges tevékenységek megszüntetését, valamint átszervezést, valamint az erőforrások magasabb fokú kihasználását, jobb hatékonyságú kombinációját is jelenti. Minőség-, ezen kívül hatékonyságközpontú szemlélet szükséges, amivel csökkenthetők a termelékenységi veszteségek.

Kulcsfontosságú, hogy az újabb technológiák, továbbá investíciók finanszírozása hatékonypénzügyi rendszer keretei között, továbbá az cég forrás termelékenységnövekedésre való célzott fogyasztása mellett valósuljon meg.

Az innováció nélküli, mindenáron való vállalati növekedés zsákutcáját a közgazdasági értékrend, illetve a válság is részletesen megmutatta. A korábbi szituáció elkerülése érdekében megfelelően a vállalati hatékonyságnövelés gazdaságtörténeti gátjainak felszámolása, ezen kívül a minőségi javulás teremtheti meg az ökonómiai felemelkedés tartós erőforrásait.

A TR Hungary Kft. folyamatosan dolgozik a folyamatok megfelelő kialakításán, és azon, hogy a vevőink elégedettek legyenek. A folyamatok tisztázásával az erőforrásokat is megfelelően ki tudjuk majd használni, így jobban tudunk majd a költséghatékonyságra fókuszálni.

A környezetvédelem növelésével elősegíthetjük a káros környezeti tényezők kibocsátásának csökkentését, így ezáltal a TR Hungary Kft. egy olyan disztribútor lehet, aki mind környezetbarát, mind újrahasznosított és megújuló energiát alkalmazva tartja fenn saját magát.