

Oroszország: kockázatok és lehetőségek

Csak körültekintően!

Se nem veszély, se nem könnyű pénz – Oroszország valahol a kettő között helyezkedik el Katkics Attila szerint, aki 17 éve foglalkozik szállítmányozással, az utóbbi hét évben pedig egyre többet dolgozik Oroszország felé is. A BI-KA Logisztika Kft. üzletfejlesztésosztály-vezetője oroszországi tapasztalatairól írt cikksorozatából kiderül: megfelelő piacismerettel, a helyi sajátosságok elfogadásával, kellő körültekintéssel el lehet érni sikereket ezen a ma még sok tekintetben kiaknázatlan területen, ha valaki – akár régi motorosként, akár frissen erre a piacra lépőként – Oroszország irányába indul el.

A FÁK-os szállítmányozás a mai napig egy olyan piaci rés, amelyet alapvetően sokan keresnek. Fuvarozói, szállítmányozói, de még megrendelői oldalról nézve is valós kitörési, avagy megkülönböztetési ponttá válhat a vállalkozások számára. Valódi, egyedi szolgáltatása lehet az „orosz” egy adott cégnek. Ezzel a mai napig képes komoly sikereket elérni, és olyan megrendelői körnek kínálni megoldásait, amit fő termékeivel, szolgáltatásaival (a nagyobb konkurencia miatt) nem vagy csak nagyon nehezen tudna elérni.

Az egyre növekvő terhek (üzemanyag, útdíjak, TSM, munkaerő, pihenőidők stb.) a dinamikus és fenntarthatóan fejlődni kívánó cégeket arra sarkallják, hogy új, járatlan utakon is megkezdjék működésüket eredményük megőrzése, növelése érdekében. Az ötlet sokakban megfogalmazódik, de ezen a ponton a legtöbben nagy és helyrehozhatatlan hibákat véteneek, illetve nem képesek vagy hajlandók ezeket korrigálni. Több vállalkozó emlékszik az orosz fuvarokra úgy mint egy kellemetlen és sok pénzbe kerülő kalandra. „Meglátásom szerint azért, mert kellő professzionális előkészület

nélkül vágtak neki az útnak – mondta el Katkics Attila. – Aki viszont megfelelően felkészül, ritkábban kényszerül megtorpanni a belső tényezők miatt. A sikeres kaland előfeltétele, hogy pontosan tudjuk mit, hol és mikor szeretnénk tenni, milyen eredményt várunk el, és milyen mérföldkövek mentén haladunk, milyen pénzügyi kockázatot vagyunk képesek vállalni.”

Kockázatok vannak

A posztszovjet területen szép számmal vannak valós és vélt veszélyek egyaránt. Valós veszély szolgáltatói oldalon a szállítmány elvesztése, amelynek hátterében azonban a szervezett bűnözés áll. Szemben a nyugat-európai térséggel, ahol sokkal gyakoribb az ún. dézsmálás esete és a pillanat szülte tolvajlás. Nyugat-Európában jellemzően a kurrens, gyorsan pénzzé tehető, de inkább értékes szállítmányokra utaznak. Nem feltétlenül konkrét szállítmányra, csak éppen „benéznek” a parkolóban pihenőjét töltő tehergépjárműbe. Megvágják a ponyvát, és amit elérnek, mozdítanak a pótkocsiról. Orosz viszonylatoknál ezzel szemben sokkal jellem-

zőbb, hogy a teljes szállítmányt el tulajdonítják, a tehergépjárművel együtt. A háttérben a szervezett bűnözés áll, ami elsősorban karácsony és húsvét előtt a legaktívabb.

Bevett módszer a felvásárlás – a végére minden hamis

Egy bevett módszer inkább a szállítmányozókat érinti, és nem a fuvarozókat, ám utóbbiaknak is tanulságos lehet. Ezek szerint a magyar szállítmányozó orosz partnereként feltűnő szereplő látszólag nagyon rendben van: igazolási, engedélyei, megjelenése, kártyája, minden meggyőző, és tele van pecsétekkel is – úgy tűnik, semmi gond nem lehet. A végén azonban eltűnik a szállítmány. A meglepő és komoly károkat okozó húzás hátterében az áll, hogy alapvetően jól menő, jó hírnevű, de például utódlási gondokkal küzdő, néhány tehergépjárműből álló flottát üzemeltető magánvállalatokat vásárolnak meg és adnak el többször annak érdekében, hogy a maffia mindvégig láthatatlan maradhasson. Igyekeznek a szálakat minél messzebb, minél távolabbi országokba vezetni. Teszik mindezt annak



érdekében, hogy még ha valaki el is indul a felgöngyölítés útján, az időtényező, a bürokrácia és a korrupció miatt biztos kudarcot valljon. A végére a vállalkozás összes papírja hamis – tehergépjárművek papírjai, rendszámok, biztosítások –; a telefonszámok, e-mail-címek, egyebek addig élnek, amíg a szállítmányt az adott vállalat fel nem vette, utána viszont elérhetetlenek. Az eredetihez megszólalásig hasonlító okmányokat lát a szállítmányozó, útlevelet a sofőrtől, képpel, rendszámot, tehergépjármű-típust – a gond az, hogy ez mind hamis. És akkor így ez a pár tehergépjármű rövid idő – pár hét leforgása – alatt szó szerint végigrabolja Európát, visznek, amit tudnak, sokszor tízezer euró érték alatt is, csak könnyen és gyorsan eladható legyen. Környező országok feketepiacán talál így gazdát olcsón ablakmosó, mosószer, hajfesték, autógumi és borotvapenge. Ez a veszély tehát alapvetően a szállítványozókat érinti, de a fuvarozóknak is jó lecke lehet, hogy az árut végig kell vinni, vagy legalábbis addig, ameddig a felelősség terjed. Ha a végcél Oroszország mégoly távoli pontján van is, nem érdemes a vállalat utolsó szakaszát jónak tűnő ottani alvállalkozóval intéztetni, vagyis kvázi szállítványozói szerepbe lépni, mert könnyen bukás lehet a vége. A jelenség teljes Európát érinti, de megelőzéssel, a józanság megtartása mellett egy jól felkészült szolgáltató képes akadályt gördíteni a bűnözők útjába.

Amire figyeljünk: az Oroszország felé dolgozó szállítványozóknak kiemelt fontosságú a megfelelő alvállalkozói bázis és a biztosítási háttér, valamint az alapvető vám- és jogi ismeretek. A velük dolgozó fuvarozóknak annyiban jobb egy-egy szállítványozó védőernyője alatt dolgozni, hogy azok számos fontos részletre figyelnek, és biztosítják is meglétüket – a fuvarozó tehát innentől fogva tényleg csak a munkára koncentrálhat, a papírmunka nagy része nem az ő vállát nyomja.

Mindez nem azt jelenti, hogy a fuvarozónak nem kell némi előismeret ahhoz, hogy erre a sajátos piacra belépjen. „Elengedhetetlen, hogy a szolgáltató otthonosan mozogjon ezeken a vidékeken, beszélje a nyelvet, és legyen naprakész.” A sofőrnek ismernie kell valamennyire a nyelvet, a terepet. Számos megrendelő tiltja már a többlépcsős alvállalkozást, sajnos sokszor

Mi kell az orosz útra?

Katkics Attila szerint ahhoz, hogy valaki Oroszországban, pontosabban a Független Államok Közössége területén érvényesüljön, több dolog kell. Előfeltétel a nyitottság az új, járatlan és ismeretlen iránt, valamint az alázat és a tisztelet. Szükséges hozzávaló a nyelvtudás, a megfelelő partnerek, a játékos-társak ismerete. Valamint piac- és áruismeret, az összefüggések felmérésének képessége. Nem utolsósorban a naprakész helyzetismeret és kellő pénzügyi tőke.

saját bőrén negatív tapasztalatot szerevezve. Itt is igaz, hogy minél több az áttét, annál nehezebb információt, adatokat, végeredményben biztonságot nyerni a szállítás során. Éppen ezért a fuvarozónak jó lehetőséget jelenthet, ha neki kell végigvinnie az árut, de egyben felelősséget is.

A mai világban megvannak azok a jogi formulák, amelyek alkalmazásával a szerződtetni kívánt alvállalkozó biztosítójától információt lehet kapni a fedezet valódiságáról, bármely országban. De ezenfelül vannak más területek is, ahol figyelni kell a helyi sajátosságokra – és persze az alvállalkozóra. Fuvarozói oldalról pedig érdemes a szállítványozóval szerződni, akinél látjuk, hogy a lenti feltételeket komolyan veszi.

1. A biztosító

Az a szolgáltató, aki profi orosz szállítványozó is egyben, már ügyis kapcsolatban áll azokkal a biztosítótársaságokkal, amelyeknél a legtöbb CMR-biztosítás köttetik, így gyorsan és hatékonyan tud ellenőrizni. Gondos szolgáltatóként, meglátásom szerint, egy kicsit többet kell megtenni a nyugalomért – és nem azért, hogy a jogszabályoknak megfeleljünk – jegyezte meg Katkics Attila.

2. Az információ

Fontos az információ áramlásának folyamata és minősége. Tévhit, hogy az orosz viszonylatokon közlekedő autókön nincs nyomkövető telematika. Van, csak nem annyira elterjedt és kifinomult, mint Nyugat-Európában, és szállítványozóként a több száz mozgásban lévő orosz szállítmány egyidejű, esetleg valós idejű nyomon követésének

megvalósítása egyelőre megoldhatatlan feladatnak látszik. Ezért számos, akár megrendelőoldali TMS-rendszerekbe leadott státuszinformáció vagy manuális helyzetjelentés, e-mail, telefon, xls-alap van használatban. Egy közös pont van, mégpedig az információ használhatósága, valódisága, amelynek biztosítása a szolgáltató feladata, és minden megrendelőnek ragaszkodnia kell hozzá.

3. A piac ismerete

Az alvállalkozók és a biztosítás, valamint vám- és jogi ismeretek mellett léteznek további tényezők, amelyeket egy orosz szolgáltatást kínáló vállalatnak pontosan ismernie kell: a piac, az áru, illetve az összefüggések ismerete és a tudás naprakészen tartásának módja. Tudni kell, hogy az orosz értékesítésnek további, elsősorban megrendelői oldalon manifesztálódó előnye a nyugatival szemben a nagyobb volumen, mivel egy orosz vevő jellemzően nem fog apró megrendeléseket leadni, sőt alapvetően ismeretlen az óra-perc pontossággal történő kiszállítási kényszer is. Jellemző tehát a komplett rakományos volumen, amely azonban sokszor szezonális és rendkívül gyorsan változó is egyben.

Orosz vevők csak fizetés után kapják meg az árut, talán ez a legjellemzőbb, illetve az, hogy egyszerre rendelnek nagy mennyiséget – akár amiatt, mert éppen akkor jutottak állami támogatáshoz –, kiszámíthatatlanul, ami komoly kihívások elé állítja a szolgáltatókat.

4. Engedélyek, dokumentáció, vám

Mivel ún. harmadik országos szállítástól beszélünk, egy uniós szállításhoz több engedélyre van szükség a gyakorlatban. CEMT és TIR – két olyan okmány, ami nélkül manapság nem célszerű útnak indítani a szállítmányt; a fuvarozási engedélyek megléte, érvényességének ellenőrzése, a fuvarnaplóról történő másolat készítése részben már a felrakóhely feladata és elemi érdeke egyben. Ennek hiányában utólagos, átfogó hatósági ellenőrzések és bírságok várhatnak a megbízóra.

Összegezve tehát: egy merőben más világ felé indul el az, aki „oroszoszni” szeretne. Nem tisztünk bátorítani, avagy lebeszélni senkit, de legyenek nagyon körültekintők, és szánjanak kellő időt a megvalósításra szolgáltatói és megrendelői oldalán egyaránt.

■ TL