



CUM SĂ REDUCI

COSTURILE **ÎN TRANSPORTURI**

Ghid pentru transportatori

Ce conține acest ghid?

01

Surse de economisire într-o companie de transport.

3

02

Cum să menții lichiditatea financiară pe o piață dificilă.

8

03

Identificarea de noi oportunități: unde și cum să faci bani?

16

Surse de **economisire** într-o companie de transport.

Transportatorii nu au întotdeauna o idee clară asupra costurilor propriilor operațiuni. Prin urmare, nu știu unde pot face economii. Și adesea funcționează sub pragul de rentabilitate.



Unde să cauți surse de economii într-o companie de transport?

Deoarece transportatorii lucrează cu marje tot mai mici, este important să analizăm toate sursele de cheltuieli, chiar și pe cele care sunt aparent mai puțin importante. Acest lucru presupune, pe de o parte, calcularea costurilor pentru fiecare comandă preluată, calcularea unui profit preconizat și, pe de altă parte, de exemplu, **monitorizarea camioanelor aflate în mișcare**. Acest lucru va permite verificarea unui număr de parametri importanți, cum ar fi stilul de condus al șoferului și nivelul de consum de combustibil. Cercetările efectuate de Uniunea Internațională a Transporturilor Rutieri arată că **un stil de condus economic poate reduce costurile consumului de combustibil cu până la 15%**.

Sănătatea financiară a unui transportator este afectată de mulți factori de cost. Este important faptul că întreprinderile mici și mijlocii, în special, nu știu unde se duc banii lor. **Prin urmare, primul pas este un audit financiar aprofundat și identificarea surselor celor mai mari cheltuieli**. Auditorii și contabilii le atrag atenția tuturor clienților lor că trebuie să calculeze separat costurile pentru fiecare camion și fiecare șofer. Numai atunci vom observa care sarcini sunt profitabile și vom planifica mai bine munca șoferului.

Kilometri pe gol.

Acesta este probabil cea mai mare problemă pentru orice transportator, de la cel mai mic la cel mai mare. Se estimează că în prezent

aceștia ajung la aproape 20% din traficul total. Prin utilizarea unei burse de transport și a instrumentelor disponibile în cadrul acesteia, se poate reduce numărul acestor transporturi neprofitabile.

Costurile combustibilului.

Un manager de transport nu poate influența prețurile combustibilului pe bursele globale, dar poate negocia **prețurile cu furnizorii** companiei. Reducerea prețului pe litru chiar și cu 3 până la 4 cenți va duce la economii de câteva mii sau zeci de mii de euro la sfârșitul anului.



20%

Kilometri pe gol. Se estimează că în prezent aceștia pot ajunge chiar la 20% din traficul total în unele cazuri.



Un stil de condus economic poate reduce costurile consumului de combustibil cu până la 15%.

Monitorizarea plăților

Capacitatea de a gestiona lichiditatea ajută la reducerea costului de a face afaceri. Datoria tot mai mare a companiei de transport creează sarcini suplimentare legate de dobânzi, penalități în contractele de leasing etc. Transportatorii se tem adesea să colecteze de la clienții lor, chiar dacă aceștia au restanțe de luni de zile. Aceasta este o mare greșeală, deoarece cu un volum mai mare de comenzi, compania de transport ar putea fi în pragul falimentului. Pentru a evita acest lucru, trebuie **să controlezi costurile în mod continuu, chiar înainte de apariția problemelor**. Aceasta presupune să reamintești clientului de plățile viitoare, să trimiți e-mailuri de informare etc.

Mentenanța flotei de camioane

Pare banal și evident? Desigur. Dar unele companii de transport se prezintă la service numai în cazul unei defecțiuni majore. Și apoi costul reparației poate ajunge la mii de euro. Înlocuirea periodică a anvelopelor și asigurarea nivelului corect de presiune reduc costurile



Controlul costurilor va evita probleme financiare.



Inspekțiile regulate ale vehiculelor reduc costurile de operare din reparații.



Relațiile bune cu șoferii reduc costurile de operare.

5 /

Surse de economisire într-o companie de transport.

consumului de combustibil al vehiculului cu 3-4%. Niciun transportator nu ar trebui să ignore această sursă de economisire.



Construirea unor relații bune cu șoferii

Bine, dar ce legătură are asta cu reducerea costurilor? Potrivit Uniunii Internaționale a Transporturilor Rutiere, **în prezent există un deficit de** aproximativ 420.000 de șoferi de camioane în Europa. De asemenea, unii dintre ei sunt pe cale să se pensioneze. Dacă un transportator nu reușește să aibă grijă de un angajat, acesta va căuta rapid un nou loc de muncă. Iar pentru postul vacant, transportatorul trebuie să găsească un nou șofer (ceea ce nu este ușor). Și să plătească pentru pregătirea acestuia. Ca să nu mai vorbim de faptul că firma de transport nu va îndeplini toate comenzile planificate.

Prin identificarea corectă a **principalelor surse de costuri**, un manager de companie de transport poate asigura rentabilitatea comenzilor. În prezent, într-o perioadă dificilă a pieței transporturilor, probabil că nu există transportator care să nu folosească o bursă de transport. Trans.eu este soluția ideală pentru transportatori. Platforma este cea mai mare și mai modernă bursă internațională de transport de mărfuri din Europa. Aceasta prelucrează peste 9,5 milioane de oferte interne și internaționale pe lună și are peste 100.000 de utilizatori. Datorită Trans.eu, transportatorii pot elimina cea mai mare problemă a lor – kilometrii pe gol – cât mai curând posibil.

Creează traseul și crește profiturile cu încărcare completă de pe Trans.eu

Avem mărfurile de care ai nevoie:

-  potrivite pentru vehiculul tău
-  de-a lungul traseului tău și cu posibilitatea de a lua mărfuri noi, oriunde te-ai afla

CREEAZĂ UN CONT

Principalele idei de reținut:

1.

Efectuează un audit financiar amănunțit și identifică sursele celor mai mari cheltuieli. Trebuie să calculezi separat costurile fiecărui camion și șofer. Numai atunci vom observa care activități sunt profitabile.

2.

Kilometrii pe gol reprezintă aproape 20% din totalul transportului. Folosind o bursă de transport și instrumentele pe care le oferă, îți poți face compania mai profitabilă.

3.

Asigură-te că vehiculele tale sunt întreținute în mod regulat. Întreținerea sistematică este mai ieftină decât reparațiile de urgență cauzate de defecțiuni. Doar asigurarea nivelului corect de presiune a anvelopelor reduce costurile cu combustibilul ale vehiculului cu 3-4%. Niciun transportator nu ar trebui să subestimeze această sursă de economii.

4.

Taxele de drum din Europa au crescut cu 80% în 2024. Găsirea rutelor alternative folosind instrumente dedicate poate economisi până la 2.000-3.000 de euro pe camion pe an.

Cum să îți menții lichiditatea financiară pe o piață dificilă

Monitorizarea costurilor, verificarea colaboratorilor și revizuirea dispozițiilor contractuale sunt părți importante ale oricărei activități de transport.

Pentru ca o companie să atragă noi clienți, trebuie să își mențină capacitatea de plată cu orice preț.





Consultă instrumentul
de reducere a costurilor

Controlul solid al costurilor este fundamentul gestionării lichidităților. Ar trebui luate în considerare costurile fixe și variabile, interne și externe, financiare și operaționale. Costurile pot fi împărțite în mai multe moduri. Una dintre cele mai simple modalități de a face acest lucru este de a distinge între costurile asociate cu efectuarea transportului în sine și alte costuri asociate cu desfășurarea activității de transport.



Cheltuieli legate direct de operațiunile de transport:

combustibil, amortizarea vehiculului (de exemplu, durata de viață specificată a ambreiajului sau a pieselor de suspensie), taxe de drum (inclusiv poduri cu taxă și tuneluri), treceri cu feribotul, asigurare CMR, AC și asigurarea suplimentară a vehiculului (de exemplu, pachet de asistență), răspunderea transportatorului, salariul șoferului, diurne, călătorie de afaceri, rate fixe, consumabile (de exemplu, ulei, lichid de spălare a parbrizului, AdBlue), anvelope, taxe de mediu, costuri legate de factori care afectează timpul de furnizare a serviciilor, de exemplu, congestionarea traficului.



Cheltuieli comerciale (costuri fixe):

Întreținerea biroului și a bazei de transport: chirie,arendă/impozite pe terenul ocupat, salariile angajaților din birou/bază, plata pentru internet, telefon, utilități, finanțarea vehiculelor și semiremorcilor (de obicei leasing) și costurile de înlocuire a flotei, asigurare și taxe, costuri auxiliare (diferențe de curs valutar, daune, amenzi, costuri de factoring sau colectare).



Alte aspecte care influențează costul total al transportului:

distanța de transport, dimensiunea și tipul mărfii, traseul ales, restricțiile și tarifele aferente, durata transportului și constrângerile de timp ale serviciului prestat, situația economică și modificările bruște ale prețurilor.

Specialiștii din lanțul de aprovizionare subliniază faptul că baza pentru evaluarea cheltuielilor

unui transportator este înregistrarea costului fiecărui vehicul și șofer. Se pare că antreprenorii adesea nu fac acest lucru. Ei planifică rutele incorect, ceea ce duce la creșterea pierderilor. Merită să calculezi costurile vehiculului și ale șoferului per kilometru parcurs. Acest lucru facilitează evaluarea rentabilității comenzii.

Iar ideea că vehiculele care nu se mișcă nu fac bani nu este întotdeauna adevărată. Uneori, decizia de a lăsa unele camioane în parcare este una rațională. Un vehicul care nu este utilizat – chiar dacă este încă în leasing – costă doar rata de leasing. Între timp, un vehicul în mișcare generează costuri suplimentare pentru șofer, combustibil și taxe de drum. Pentru toate aceste costuri, transportatorul are nevoie de un venit suficient de mare.

Cu toate acestea, menținerea lichidității financiare începe în momentul semnării unui contract de transport. Deși clienții de astăzi dictează termenii cooperării, contractul ar trebui să fie întotdeauna negociat pentru a asigura reguli clare de angajare și pentru a minimiza riscul. Este totuși necesar să verifici credibilitatea viitorului colaborator înainte de semnarea contractului.



Descarcă ghidul de verificare a colaboratorilor aici.

60-75%

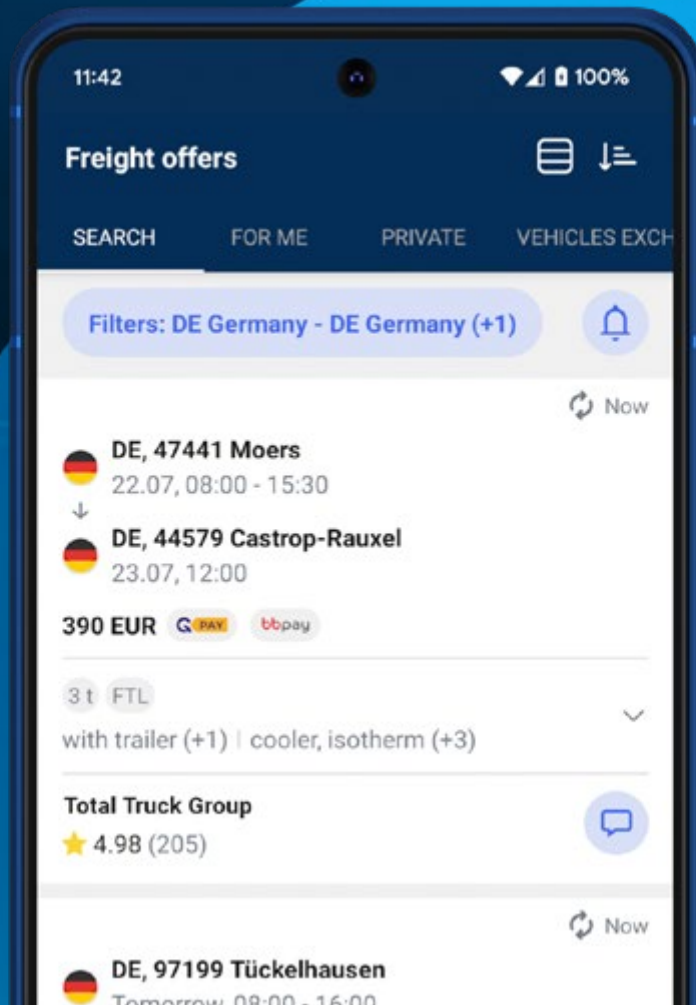
Acest procent din costuri este legat de salariile șoferilor, consumul de combustibil, ulei și lubrifianti și amortizarea mijloacelor de transport.

La calcularea costurilor unei companii, acest grup de cheltuieli ar trebui analizat mai întâi. Cele mai mari economii ar trebui găsite acolo unde sunt cele mai mari cheltuieli.

Loads2GO! aici mărfurile te vor găsi!

Obții confort, timp și viteză în timp ce răspunzi la oferta de marfă!
Cu câteva clicuri pe telefon poți:

DESCARCĂ APLICAȚIA



Mentținerea lichidității financiare pas cu pas



O afacere bună

Prin verificarea clientului și evitarea termenilor neclari, transportatorul poate începe să lucreze cu expeditorul cu mai multă încredere.



Monitorizarea continuă a plăților

Procedurile dezvoltate în cadrul companiei vor reduce numărul plăților restante. Trimiterea de informații despre termenul de plată apropiat, contactarea prin e-mail, apoi prin telefon, trimiterea unui memento de plată, apoi o citație prealabilă instanței, crește șansele de colectare a datoriei.



Colectarea eficientă a creanțelor.

Timul este cel mai important factor în recuperarea banilor. Dacă debitorul continuă să se sustragă de la plată, trebuie luate măsuri imediate prin intermediul unei societăți de recuperare a creanțelor. Sau, prin intermediul unei firme de avocatură, depui o cerere la instanță.



O analiză solidă a costurilor

Fără un audit efectuat fie de către tine, fie cu ajutorul unui expert independent, este dificil să cunoști situația reală a unei companii. Este esențială o analiză a profitabilității, în cadrul căreia trebuie să analizezi cele mai importante surse de costuri și venituri. Un audit solid va identifica sursele potențiale de economii.



Reorganizare, mai degrabă decât restructurare

În cazul în care societatea a pierdut lichidități, trebuie luate măsuri corective fără ezitare. Nu toate camioanele trebuie să dispară, uneori este mai bine să lăsați o parte din flotă în curte pentru a nu genera costuri suplimentare. Restructurarea unei companii este o ultimă soluție, deoarece se face prin intermediul instanțelor și durează adesea ani de zile.



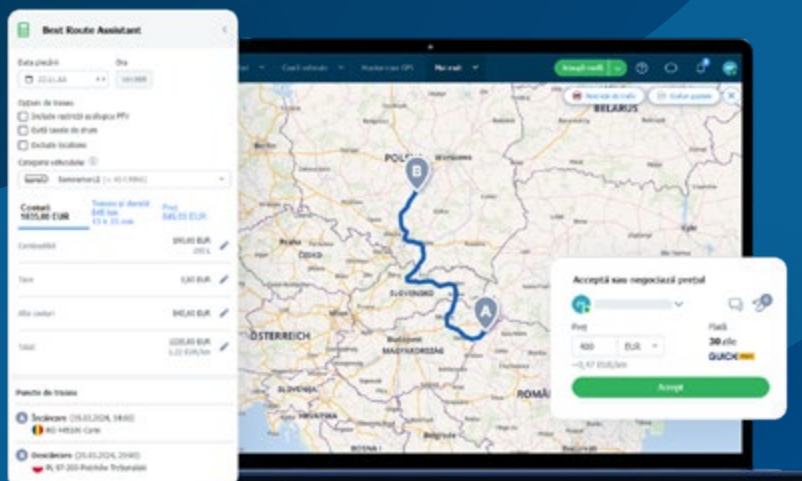
O mai bună planificare a rutelor

Camioanele și șoferii trebuie să fie mai bine planificați pentru a reduce costurile și a menține profiturile. Transportatorul nu ar trebui să preia comenzi cu orice preț. Merită să folosești instrumentele oferite de Bursa Trans.eu. De exemplu, pentru a reduce numărul de comenzi neprofitabile.

Asistent de Planificare a Rutei

la mărfuri și stabilește cele mai bune trasee într-un singur loc. Asistentul de Planificare a Rutei îți va oferi informații despre costurile cu combustibilul, restricțiile și taxele de drum. Datorită hărților precise și calculului exact, poți obține comenzi de pe Bursa Trans.eu în mod rapid și avantajos.

Comandă acces



Principalele idei de reținut:

1.

Ideea că “dacă roata nu se învârte, nu se fac bani” nu este întotdeauna valabilă. Uneori, decizia de a lăsa unele camioane în parcare este una rațională.

2.

Baza pentru evaluarea cheltuielilor unui transportator este înregistrarea costului fiecărui vehicul și șofer. Ține cont de acest lucru atunci când analizezi costurile.

3.

Este importantă diversificarea finanțării prin factoring, dar și printr-un credit pentru capital de lucru. Cu toate acestea, banca poate anula împrumutul sau poate reduce limita disponibilă. Atunci ce se întâmplă? Este bine să beneficiezi simultan de împrumuturi de la o altă bancă. Este o acțiune legitimă care te va ajuta să rămâi pe linia de plutire într-o perioadă dificilă.





4.

Deoarece, de obicei, plățile sunt scadente după 60 de zile, este necesar să se utilizeze diverse forme de finanțare. Printre cele mai populare se numără împrumuturile pentru capital de lucru, factoringul, leasingul și discountul, ceea ce reprezintă o reducere a prețului în schimbul unei plăți mai rapide.

Cooperati cu companii verificate din întreaga Europă!

16.500 de expeditori și producători au deja încredere în noi.
Oferim soluții care **susțin transparența și previn fraudă.**

Comaniile cu care vei tranzacționa pe Trans.eu sunt:

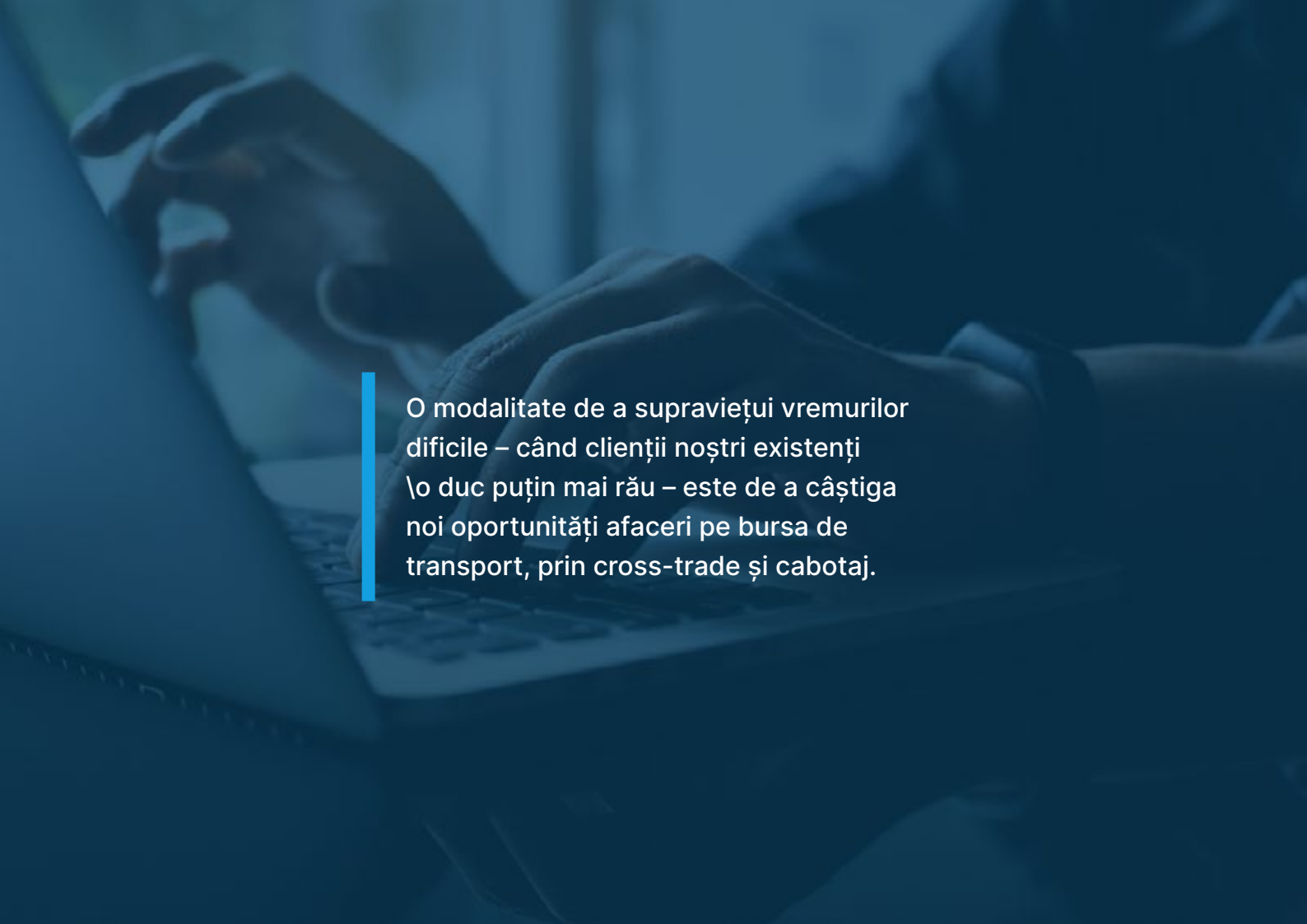
-  autorizate și verificate
-  monitorizate constant
-  supuse evaluărilor și comentariilor
– le poți verifica oricând
-  transparent – vezi datele companiei
și o evaluare independentă a credibilității
sale de plată, TransRisk

CREEAZĂ UN CONT

Identificarea de noi oportunități: unde și cum să faci bani?

Trăim într-o perioadă în care obținerea comenzilor de transport și reducerea așa-numiților kilometri pe gol reprezintă o provocare majoră. Experții subliniază că un pas important este îmbunătățirea calității serviciilor pentru clienți, comunicarea rapidă, serviciile suplimentare etc. Veniturile companiei sunt, de asemenea, majorate de serviciile de transport furnizate în străinătate.





O modalitate de a supraviețui vremurilor dificile – când clienții noștri existenți \o duc puțin mai rău – este de a câștiga noi oportunități afaceri pe bursa de transport, prin cross-trade și cabotaj.

Popularitatea Cross-trade-ului

Cross-trade este una dintre cele mai populare forme de transport internațional. Reduce costurile transportatorilor și le permite să câștige noi clienți. Conform estimărilor, cross-trade reprezintă aproape 30 % din totalul transportului internațional din Uniunea Europeană. De ce este această formă de transport internațional atât de populară? Există mai multe motive pentru aceasta, dar cel mai important este **îmbunătățirea profitabilității** companiilor de transport și, prin urmare, posibilitatea de a supraviețui în vremuri dificile pentru piața de transport. Preluarea de comenzi în alte țări

de către companiile de transport contribuie la reducerea numărului de kilometri pe gol.

Dacă, de exemplu, un transportator polonez, ceh sau maghiar efectuează transporturi către Germania și apoi preia mărfuri din Germania către Țările de Jos, acesta efectuează, în cea de-a 2-a situație, transport de tip cross-trade. Dar poate fi și situația, de asemenea, în care un transportator slovac care transportă mărfuri din Trieste, Italia, până la Barcelona, Spania. Cross-trade oferă flexibilitate în preluarea de mărfuri din întreaga Europă, în funcție de locurile în care există o cerere mai mare de transport.

De ce să efectuăm transporturi de tip cross-trade?



Crește rentabilitatea, menține lichiditățile și, prin urmare, asigură o mai bună sănătate economică a companiei de transport.



Reduce kilometrii pe gol, ceea ce reprezintă o adevărată problemă în transportul internațional.



O mai bună utilizare a flotei de camioane și a șoferilor disponibili. De asemenea, trebuie reamintit faptul că, după introducerea pachetului de mobilitate, costurile salariale reprezintă unul dintre cele mai importante costuri pentru un transportator.



Crește portofoliul de clienți. Un client mulțumit va apela din nou la compania de transport pentru următoarea comandă.



Dezvoltă crearea unui brand în transportul internațional. Un producător sau o companie de distribuție bine servită va împărtăși opinia sa despre transportator sau îl va recomanda unor parteneri.

Comenzi noi prin cabotaj

Cabotajul reduce, de asemenea, cursele fără marfă și crește profitabilitatea. Pe scurt, transportul de cabotaj se desfășoară într-o altă țară decât cea în care este înregistrată compania de transport. Dacă un transportator din Polonia, România sau Bulgaria transportă o marfă în Franța, după finalizarea unei comenzi, acesta poate efectua în continuare 3 transporturi noi în Franța. Prin urmare, cabotajul face posibilă preluarea unor comenzi suplimentare, ceea ce sporește rentabilitatea companiei.

Cabotajul îmbogățește oferta de transport în întreaga Uniune Europeană. Un aspect important pentru politica UE în domeniul climei este faptul că acesta contribuie la reducerea emisiilor de carbon. Acest lucru este posibil printr-o utilizare mai rațională a flotei de camioane și prin reducerea menționată anterior a curselor fără încărcătură.

**9,5
milioane**

Acesta este numărul de comenzi pe lună care apar pe Platforma Trans.eu.

Crește-ți șansele de a câștiga noi comenzi utilizând bursa de transport și instrumentele suplimentare disponibile.

Care sunt avantajele cabotajului?



Creșterea profitabilității companiei de transport și îmbunătățirea lichidității.



O mai bună utilizare a spațiului de marfă și reducerea kilometrilor pe gol.



O mai mare competitivitate a transportatorului pe o piață dificilă prin faptul că nu trebuie să transfere costuri mai mari clientului.



Utilizarea mai eficientă a timpului de lucru al șoferilor. Acest lucru este cu atât mai important cu cât sectorul transporturilor suferă de un deficit de șoferi de camioane.



Optimizare mai bună a rutelor, ceea ce reduce, de asemenea, emisiile de dioxid de carbon. Acest argument câștigă teren în fața cerințelor din ce în ce mai stricte ale UE.



Consolidarea încrederii în piața europeană, ceea ce ajută la extinderea portofoliului de clienți. Un client care este bine servit în cabotaj se va întoarce la transportator.

Principalele idei de reținut:

1.

Cabotajul și cross-trade îți dezvoltă imaginea pe piața europeană. Cu cât lași o impresie mai bună după finalizarea unui serviciu, cu atât șansele de a obține o nouă comandă sunt mai mari.

2.

Ambele forme reduc numărul de kilometri pe gol și cresc profitabilitatea companiei tale.

3.

O bursă de transport este în continuare cea mai bună sursă de informații privind comenzile noi. Nimeni nu a venit cu o modalitate mai rapidă de a dobândi noi clienți. Platforma Trans.eu este cea mai mare bursă de transport din Europa.