

КАК ДА НАМАЛИМ

# РАЗХОДИТЕ ЗА ТРАНСПОРТ

Ръководство за превозвачи

# Какво съдържа?

- |           |  |    |
|-----------|--|----|
| <b>01</b> | Източници на спестявания в транспортна фирма             | 3  |
| <b>02</b> | Как да поддържаме финансова ликвидност на труден пазар   | 8  |
| <b>03</b> | Придобиване на нови поръчки: къде и как да печелите пари | 16 |

# Източници на спестявания в транспортна фирма

---

Превозвачите не винаги имат твърда представа за разходите за собствените си операции.

Така те не знаят как могат да спестяват.

И те често работят под нулата.



## Къде да търсим източници на спестявания в транспортна фирма?

Тъй като превозвачите работят на все по-ниски маржове, е необходимо да се разгледат всички източници на разходи, дори и тези, които може да изглеждат по-маловажни. От една страна е добре да се изчисли цената на всяка поръчка, да изчислите предвидимата печалба, а от друга, да се погрижите например за **мониторинга на движещите се камиони**. Това ви позволява да проверите много важни параметри, като стила на шофиране на водача и разхода на гориво. Изследванията на [Международния съюз за автомобилен транспорт](#) показват, че **икономичният стил на шофиране може да намали разходите за гориво с до 15%**. Финансовият статус на превозвача се влияе от много фактори на разходите. Важно е, че особено малките и средните предприемачи не осъзнават къде отиват парите им. **Затова първата стъпка е задълбочен финансов одит и идентифициране на източниците на най-големите ви разходи**. Одиторите и счетоводителите обръщат внимание на всички свои клиенти: разходите за всеки камион и шофьор трябва да се изчисляват отделно. Само тогава ще забележим кои поръчки са печеливши и ще планираме по-добре работата на шофьора.

### Празни километри

От най-малкия до най-големия, това е може би най-големият проблем за всеки превозвач. Смята се, че в момента

те представляват близо 20% от целия транспорт. Като използвате [борса за товари](#) и наличните там инструменти, можете да намалите броя на такива неикономични транспорти.

### Разходи за гориво

Транспортният мениджър не може да влияе на цените на горивата на световните борси, но може да **договаря цени с доставчиците** на фирмата. Намаляването на ставката за литър само с 3-4 цента ще спести няколко или десетки хиляди евро до края на годината.



# 20%

Такъв е процентът на международните превозвачи в ЕС, извършващи празни курсове.



Икономичният стил на шофиране може да намали разходите за гориво с до **15%**.

## Мониторинг на плащанията

Възможността за управление на ликвидността помага да се намалят разходите за правене на бизнес. Нарастващият дълг на транспортната фирма създава допълнителни тежести, свързани с лихви, неустойки в договори за наем и др. Превозвачите често се страхуват да събират задължения от клиентите си, дори ако те изостават с месеци с плащанията. Това е голяма грешка, защото при по-големи поръчки транспортната фирма може да е на ръба на фалита. За да избегнете това, трябва **постоянно да контролирате разходите, дори преди да възникнат** проблеми. Това означава напомняне на клиента за предстоящо плащане, изпращане на напомнящи имейли и т.н.

## Обслужване на автопарка от камиони

Изглежда тривиално и очевидно? Разбира се. Но някои транспортни фирми се появяват в сервиза за обслужване само в случай на сериозна повреда. И тогава цената на ремонта може да достигне хиляди евро. Например, редовната смяна на гумите и осигуряването на правилното ниво **на налягане намаляват разходите за гориво на автомобила с 3-4%**. Никой превозвач не трябва да подценява този източник на спестявания.

## Изграждане на добри отношения с шофьорите

Добре, но какво общо има това с намаляването на разходите? Страшно много! Според Международния съюз за автомобилен транспорт **в момента в Европа има недостиг на приблизително 420 000 шофьори на камиони**. Някои от тях скоро ще се пенсионираат. Ако собственикът на транспортна фирма не се грижи правилно за служителите, те бързо ще намерят нов работодател. И за да запълните свободното място, ще трябва да намерите нов шофьор (което не е лесно). И да платите за обучението му. Да не говорим за факта, че транспортната фирма няма да може да изпълни всички планирани поръчки.

Чрез правилното **идентифициране на основните източници на разходи**, мениджърът на транспортната фирма може да осигури рентабилността на поръчките. Понастоящем, в труден период на транспортния пазар, вероятно няма превозвач, който да не използва борса за товари. [Trans.eu](https://www.trans.eu) е идеалното решение за превозвачите. Платформата е най-голямата и модерна международна борса за товари в Европа. Тя има над 100 хиляди потребители и обработва 9,5 милиона вътрешни и международни поръчки на месец. Благодарение на Trans.eu превозвачите могат да решат най-големия си проблем - празните курсове - възможно най-скоро.

# Ключови изводи:

- 1.** **Направете задълбочен финансов одит** и идентифицирайте източниците на най-големите си разходи. Трябва да изчислите разходите за всеки камион и шофьор поотделно. Само тогава разбирате кои поръчки са печеливши.

---

- 2.** **Празните курсове** представляват почти 20% от всички превози. Използвайки борса за товари и инструментите, които тя предоставя, можете да направите фирмата си по-печеливша.

---



- 3.** **Уверете се, че вашите камиони се обслужват редовно.** Системната поддръжка е по-евтина от аварийните ремонти. Само грижата за правилното ниво на налягане намалява разходите за гориво на автомобила с 3-4%. Никой превозвач не трябва да подценява този източник на спестявания.

---

- 4.** **Пътните такси** в Европа са се увеличили с 80% през 2024 г. Намирането на алтернативни маршрути с помощта на специални инструменти може да спести до 2000-3000 евро на камион годишно.

# Планирайте маршрути и печалби с пълен капацитет от Trans.eu

Разполагаме с товарите, от които се нуждаете:

-  подходящия за вашия автопарк;
-  по маршрута ви и където и да се намирате.

[СЪЗДАВАНЕ НА АКАУНТ](#)

# Как да поддържаме финансова ликвидност на труден пазар

---

Проследяването на разходите, наблюдението на контрагентите, и преглеждането на договорите са важни елементи за всеки транспортен бизнес. За да може една фирма да е на печалба, трябва да е в състояние да покрива разходите си.







**Вижте инструмента  
за спестяване на разходи**

Солидният контрол на разходите е в основата на управлението на ликвидността. Следва да се вземат предвид постоянните и променливите, вътрешните и външните, финансовите и оперативните разходи. Разходите могат да бъдат разделени по много начини. Един от най-простите начини да направите това е да разграничите разходите, свързани с извършването на самия транспорт, и други разходи, свързани с управлението на транспортния бизнес.



### **Разходи, пряко свързани с предоставения транспорт:**

Гориво, амортизация на превозното средство (напр. определен живот на съединителя или частите по окачването), пътни такси (включително платени преминавания през мостове и проходи), фериботни преминавания, отговорност, застраховка Гражданска отговорност и допълнителна застраховка на превозното средство (напр. пакет Асистанс), застраховка Отговорност на превозвача, възнаграждение на водача, надбавки, командировъчни, еднократни суми, консумативи (напр. масло, течност за чистачки, AdBlue), гуми, екологични такси, разходи, свързани с фактори, влияещи върху времето за доставка на услугата, например задръствания по пътищата.



### **Бизнес разходи (фиксиран разход):**

Поддръжка на офис и транспортна база: наем, лизинг / данъци върху заетата площ, заплати на служителите в офиса / базата, плащане за интернет, телефон, комунални услуги, финансиране на превозни средства и полуремаркета (обикновено лизинг) и разходи за подмяна на автопарка, застраховка и данъци, допълнителни разходи (разлики в обменния курс, щети, глоби, факторинг или разходи за събиране на вземания).



### **Други въпроси, които засягат общите разходи за транспорт:**

Разстоянието на транспорта, размерът и видът на товара, видът на изборния

маршрут и произтичащите от това ограничения и такси, времето за транспортиране и времевите ограничения на предоставяната услуга, икономическата ситуация и произтичащите от това внезапни промени в цените.

Специалистите по веригата за доставки посочват, че основата за оценка на разходите на превозвача е да се запишат разходите за всяко превозно средство и водач. Оказва се, че предприемачите често не правят това. Те планират неправилно маршрутите, което води до увеличаване на загубите. Струва си да се изчисли разхода за превозното средство и водача на изминат километър. Това улеснява оценката на рентабилността на поръчката.

И идеята, че превозните средства, които не се движат, не правят пари, не

винаги е вярна. Понякога решението да оставите някои камиони на паркинга е рационално. Превозно средство, което не се използва – дори ако все още е на лизинг – подлежи само на лизингово плащане. Междувременно движещото се превозно средство генерира допълнителни разходи за водача, горивото и пътните такси. За всички тези разходи превозвачът се нуждае от достатъчно висок доход.

Поддържането на финансова ликвидност обаче започва в момента на подписване на договор за превоз. Въпреки че днес клиентите са тези, които диктуват условията на сътрудничество, те винаги трябва да се договарят, за да се гарантират ясни правила за изпълнение на поръчките и минимизиране на риска. Преди да подпишете договор, трябва да проверите надеждността на бъдещия контрагент.

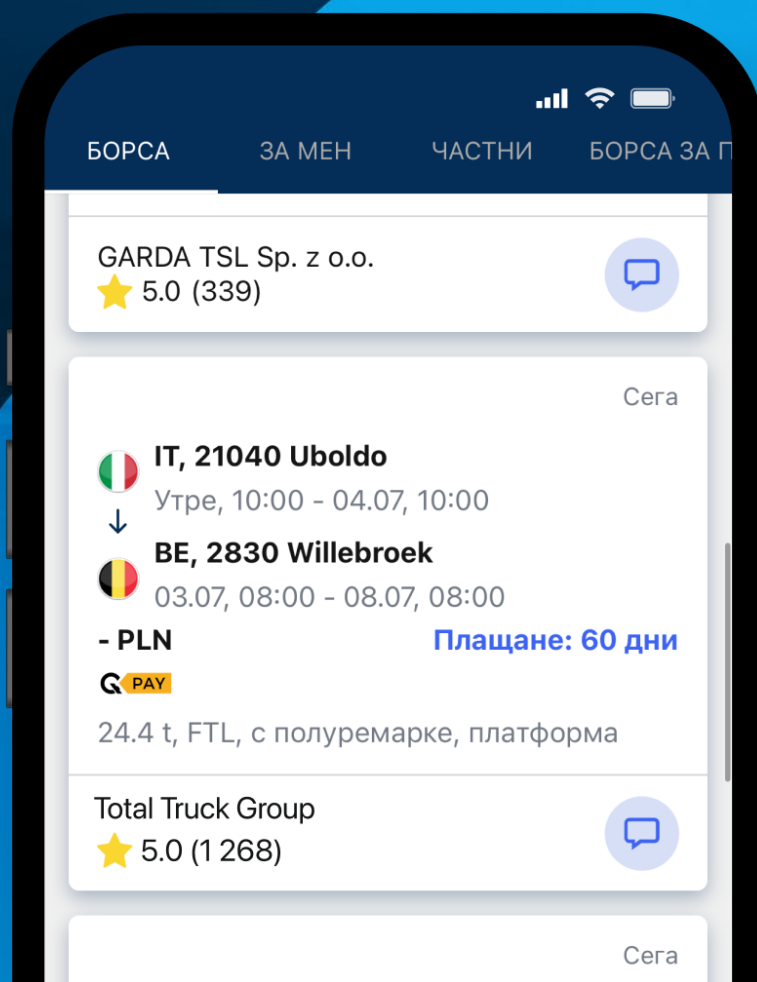


Можете да изтеглите ръководство за проверка на клиента тук.

# Loads2GO! – товари по маршрута

Планирайте дълги маршрути с приложението Loads2GO!, което ще ви предлага подходящи оферти в зависимост от текущото ви местоположение.

ИЗТЕГЛЕТЕ ПРИЛОЖЕНИЕТО



# Поддържане на финансова ликвидност Стъпка по стъпка



## Добра сделка

Чрез проверка на клиента и избягване на неясни условия, превозвачът може да започне да работи с изпращача по-уверено.



## Текущ мониторинг на плащанията

Разработените във фирмата процедури ще намалят броя на просрочените плащания. Изпращането на информация за предстоящия срок за плащане, свързването по имейл, след това по телефона, изпращането на напомняне за плащане, след това досъдебна покана - увеличават шанса за събиране на дълга.



## Ефективно събиране на вземания

Времето е най-важният фактор за възстановяване на средствата. Трябва да се предприемат незабавни действия чрез агенция за събиране на вземания, ако клиентът продължава да избягва плащането. Или трябва да се подаде молба до съда чрез адвокатска кантора.



## Надежден анализ на разходите

Без одит, извършен самостоятелно или с помощта на независим експерт, е трудно да се разбере действителното състояние на фирмата. Необходим е анализ на рентабилността, в който трябва да разгледате най-големите източници на приходи и разходи. Надеждният одит ще посочи потенциални източници на спестявания.



## Реорганизация, а не реструктуриране

Ако дружеството е загубило ликвидност, без колебание трябва да се предприемат коригиращи действия. Не всички камиони трябва да са на път през цялото време, понякога е по-добре да оставите част от автопарка в паркинга, за да не генерирате допълнителни разходи. Реструктурирането на дружеството е крайна мярка, защото се извършва в съда и често отнема години.



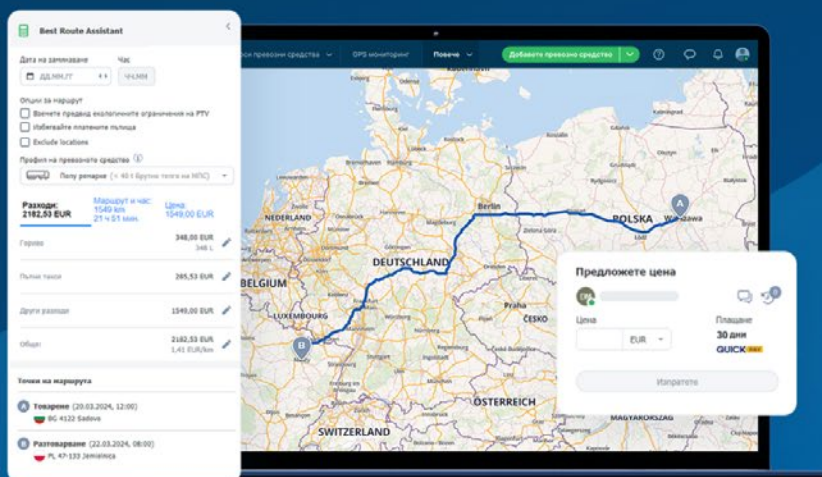
## По-добро планиране на маршрута

Трябва да планираме по-добре работата на камионите и шофьорите, за да намалим разходите и да поддържаме печалбите. Превозвачът не трябва да приема поръчки на всяка цена. Струва си да използвате инструментите, предлагани от борсата за товари Trans.eu, за да намалите броя на нерентабилните поръчки.

# Асистент по планиране на маршрут

Взимайте товари и определяйте най-добрите маршрути на едно място. Асистентът по планиране на маршрута ще ви предостави информация за **разходите за гориво**, **ограниченията и пътните такси**. Благодарение на прецизните карти и точните изчисления можете бързо и изгодно да получавате поръчки от борсата за товари на Trans.eu.

ПОРЪЧАЙТЕ ДОСТЪП



# Ключови изводи:

- 1.** Идеята, че превозните средства, които не се движат, не правят пари, не винаги е вярна. Понякога решението да **оставите някои камиони** на паркинга е рационално.

---

- 2.** Основата за оценка на разходите на превозвача е **запис на разходите за всяко превозно средство и водач**. Имайте това предвид, когато анализирате разходите.

---

- 3.** Важно е да се **диверсифицира финансирането** чрез използване на факторинг, но и кредит за оборотни средства. Банката обаче може да анулира кредита или да намали наличния лимит. Тогава какво? Добре е да използвате заем от друга банка по същото време. Това е легитимен начин на действие, който ще ви помогне да държите главата си над водата в труден момент.





---

- 4.** Тъй като плащанията обикновено стават дължими след шестдесет дни, е необходимо да **се използват различни форми на финансиране**. Сред най-популярните са оборотни кредити, факторинг, лизинг и дисконтиране, което е намаляване на цената в замяна на по-бързо плащане.

# Сътрудничество с проверени контрагенти от Полша и цяла Европа!

16 500 спедитори и товародатели вече ни се доверяват. Ние предлагаме решения в подкрепа на честността и предотвратяващи измамите.

**Фирмите, с които ще правите бизнес на Trans.eu са:**

-  оторизирани и проверени;
-  постоянно наблюдавани;
-  обекти на оценки и коментари – можете да ги проверите по всяко време;
-  прозрачност – виждате данните на фирмата и независима оценка на надеждността на плащанията, TransRisk

**СЪЗДАВАНЕ НА ПРОФИЛ**

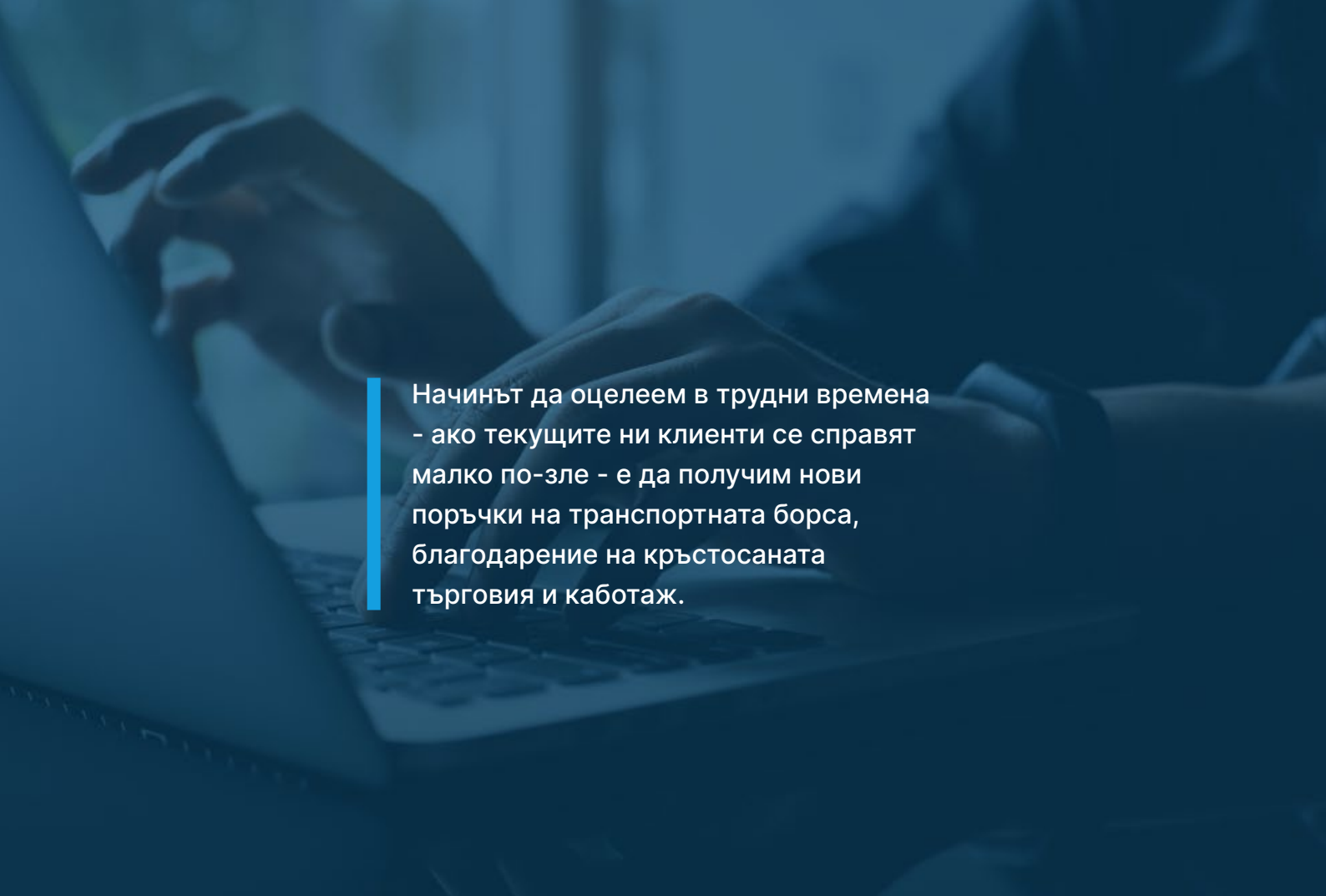
# Придобиване на нови поръчки: **къде и как да печелите пари**

---

Живеем във времена, когато получаването на транспортни поръчки и ограничаването на т.нар. “празните курсове” са голямо предизвикателство. Експертите посочват, че важна стъпка е подобряването на качеството на обслужване на клиентите, бързата комуникация, допълнителните услуги и др. Приходите на фирми се увеличават и от транспортните услуги, предоставяни в чужбина.







Начинът да оцелеем в трудни времена - ако текущите ни клиенти се справят малко по-зле - е да получим нови поръчки на транспортната борса, благодарение на кръстосаната търговия и каботаж.

## Популярна кръстосана търговия

Кръстосаната търговия е една от най-популярните форми на международен транспорт. Тя намалява разходите на превозвачите и им позволява да спечелят нови клиенти. Според оценките кръстосаната търговия представлява близо 30% от целия международен транспорт в Европейския съюз. Защо тази форма на международен транспорт е толкова популярна? Причините за това са няколко, но най-важната е подобряването на рентабилността на транспортните фирми, а оттам и възможността за оцеляване в трудни за пазара на товари времена. Приемането

на поръчки в други страни допринася за намаляване на празните курсове.

Например, ако полски, чешки или унгарски превозвач превозва стоки до Германия и след това взема стоки за транспортиране от Германия до Холандия, превозвачът се занимава с кръстосана търговия в последната ситуация. Но това може да бъде и словашки превозвач, който се ангажира да транспортира товари от Триест, Италия до Барселона, Испания. Кръстосаната търговия дава възможност за гъвкаво поемане на товари в цяла Европа в зависимост от това къде има по-голямо търсене на транспорт.

# Защо си струва да предлагаме услуги за кръстосана търговия?



Подобрена рентабилност, финансова ликвидност и по този начин по-добро икономическо здраве на транспортната фирма.



По-малко празни курсове, които представляват истинското проклятие на международния транспорт.



По-добро използване на автопарка и наличните шофьори. Имайте предвид, че заплатите са един от най-важните разходи за превозвача след въвеждането на пакета “Мобилност”.



Разширено портфолио от обслужвани клиенти. Доволният клиент вероятно ще се върне при превозвача, когато дойде следващата поръчка.



Изграждане на собствен бранд в международния транспорт. Добре обслужваният производител или дистрибуторска компания вероятно ще сподели мнението си за превозвача или ще го препоръча на други организации.

## Нови поръчки благодарение на каботаж

Каботажът също намалява празните курсове и увеличава рентабилността. Накратко, каботажният транспорт се извършва в държава, различна от тази, в която е регистрирана транспортната фирма. Ако превозвач от Полша, Румъния или България транспортира товар до Франция, след като изпълни поръчката, той все още може да извърши 3 нови превода в рамките на Франция. Следователно каботажът

дава възможност да се поемат допълнителни поръчки, което увеличава рентабилността на компанията.

Каботажът обогатява транспортната оферта в целия Европейски съюз. Важно за политиката на ЕС в областта на климата е, че той допринася за по-ниски въглеродни емисии. Това е възможно благодарение на по-рационалното използване на автопарка от камиони и гореспоменатото редуциране на празните курсове.

# 9,5 млн

Ето колко поръчки се появяват  
на Платформата Trans.eu всеки месец

С използването на транспортната борса и наличните допълнителни инструменти, увеличавате шанса си за получаване на нови поръчки.

# Какви са предимствата на каботаж?



Повишена рентабилност на транспортната фирма и подобрена ликвидност.



По-добро използване на товарното пространство и намаляване на празните курсове.



По-голяма конкурентоспособност на превозвача на труден пазар, защото не се налага да натоварва клиента с по-високи разходи.



По-ефективно използване на работното време на водачите. Това е от съществена важност, тъй като транспортният сектор страда от недостиг на шофьори на камиони.



По-добра оптимизация на маршрута, което също така намалява въглеродните емисии. Този аргумент набира сила в условията на все по-строгите изисквания на ЕС.



Изграждане на доверие в европейския пазар, което спомага за разширяване на портфолиото от клиенти. Доволният клиент ще се върне при превозвача, извършил каботажа.

# Ключови изводи:

**1.** Каботажът и кръстосаната търговия **изграждат Вашата марка на европейския пазар**. Колкото по-добро впечатление оставяте след услугата, толкова по-добри са шансовете ви да си намерите друга работа.

---

**2.** И двете **форми намаляват броя на празните курсове** и увеличават рентабилността на вашата фирма.

---

**3.** Транспортната борса остава най-добрият източник на нови поръчки. Никой досега не е **измислил по-бърз начин за намиране на нови клиенти**. Платформата Trans.eu е най-голямата борса за товари в Европа.