



KAKO SMANJITI
TROŠKOVE
U TRANSPORTU

Vodič za prevoznike

Šta se nalazi u vodiču?

- | | | |
|-----------|--|----|
| 01 | Izvori uštede
u transportnom preduzeću | 3 |
| 02 | Kako održati finansijsku
likvidnost na teškom tržištu | 8 |
| 03 | Dobijanje novih ponuda
za transport: gde i kako
zaraditi novac | 16 |

Izvori **uštete** u transportnom preduzeću

Prevoznici nemaju uvek čvrsto razumevanje za troškove sopstvenog poslovanja. Stoga ne znaju gde mogu da traže uštedu. I često idu ispod praga profitabilnosti



Gde tražiti izvore uštede u transportnoj kompaniji?

Kako prevoznici posluju sa sve nižim maržama, neophodno je sagledati sve izvore troškova, čak i one naizgled manje važne. S jedne strane, dobro je izračunati cenu svake porudžbine, izračunati predvidivu zaradu, a sa druge strane voditi računa o, na primer, **praćenju kamiona koji je u pokretu**. Ovo vam omogućava da proverite mnoge važne parametre, kao što su stil vožnje vozača i potrošnja goriva. Istraživanja Međunarodne unije drumskog saobraćaja pokazuju da **ekonomičan stil vožnje može da smanji troškove potrošnje goriva i do 15 odsto**.

Postoji mnogo faktora troškova koji utiču na finansijsko stanje prevoznika. Ono što je važno, posebno mali i srednji preduzetnici, ne shvataju kuda ide njihov novac. **Stoga, prvi korak je temeljna finansijska revizija i identifikacija izvora vaših najvećih troškova**. Revizori i računovođe govore svim svojim klijentima da troškovi svakog kamiona i vozača moraju da se računaju posebno. Tek tada možemo da vidimo koji poslovi su profitabilni i bolje isplaniramo rad vozača.

Prazni kilometri

Od najmanjeg do najvećeg, ovo je verovatno najveći problem za svakog prevoznika. Procenjuje se da oni trenutno čine skoro 20 odsto ukupnog prevoza. Broj takvih neekonomičnih transporta možete smanjiti korišćenjem **berze tereta** i alata koje pruža.

Troškovi goriva

Menadžer transporta ne može da utiče na cene goriva na globalnim berzama, ali može da **pregovara o cenama sa svojim dobavljačem**. Smanjenje stope po litru za samo 3–4 centa uštedeće nekoliko ili desetina hiljada evra do kraja godine.

Praćenje plaćanja

To što možete da upravljate likvidnošću pomaže da se smanje troškovi poslovanja.



20%

Ovo je procenat međunarodnih prevoznika u EU koji voze prazne kilometre



Ekonomičan stil vožnje može smanjiti troškove potrošnje goriva za čak **15%**.

Rastući dug transportnog preduzeća stvara dodatna opterećenja vezana za kamate, kazne u ugovorima o zakupu itd. Prevoznici se često plaše da naplate od svojih kupaca, čak i ako mesecima kasne sa plaćanjem. Ovo je velika greška, jer sa većim narudžbinama transportno preduzeće je možda na ivici bankrota. Da biste to izbegli, potrebno je da kontrolišete troškove na tekućoj osnovi, čak i pre nego što se pojave problemi. To podrazumeva podsećanje kupca na predstojeće uplate, slanje e-poruka sa opomenama itd.

Servisiranje voznog parka kamiona

Izgleda trivijalno i očigledno? Sigurno. Međutim, neke kamionske kompanije se samo pojave na servisu samo u slučaju

ozbiljnog kvara. A onda nastali troškovi popravke mogu iznositi i nekoliko hiljada evra. Na primer, redovna zamena guma i briga o ispravnom nivou pritiska **smanjuje troškove potrošnje goriva u vozilu za 3–4%**. Nijedan prevoznik ne bi trebalo da potcenjuje ovaj izvor uštede.

Izgradnja dobrih odnosa sa vozačima

Dobro, ali kakve to veze ima sa smanjenjem troškova? Mnogo! Prema Međunarodnoj uniji drumskog saobraćaja u Evropi **trenutno postoji manjak od otprilike 420.000 vozača kamiona**. Takođe, neki od njih se povlače. Ako prevoznik ne bude pravilno brinuo o zaposlenom, brzo će tražiti novo mesto za rad. A za upražnjeno mesto prevoznik mora da nađe novog vozača (što nije lako). I plati za njihov probni rad. Da ne pominjemo činjenicu da transportno preduzeće možda neće završiti sve planirane porudžbine.

Pravilnom **identifikacijom glavnih izvora troškova**, menadžer transportnog preduzeća može da obezbedi profitabilnost porudžbina. Trenutno, u teškom periodu tržišta transporta, verovatno ne postoji prevoznik koji ne bi koristio berzu prevoza. [Trans.eu](https://www.trans.eu) je idealno rešenje za prevoznike. Platforma je najveća i najmodernija međunarodna berza tereta u Evropi. Ima preko 100 hiljada korisnika i obrađuje 9,5 miliona domaćih i međunarodnih porudžbina mesečno. Zahvaljujući Trans.eu, prevoznici mogu što pre da eliminišu svoj najveći problem – prazne kilometre.



Kontrola troškova pomoći će u izbegavanju finansijskih problema.



Redovni pregledi vozila smanjuju operativne troškove popravki.



Dobri odnosi sa vozačima smanjuju troškove implementacije.

Ključni koraci:

- 1.** **Uradite detaljnu finansijsku reviziju** i identifikujte izvore svojih najvećih troškova. Morate da izračunate troškove svakog kamiona i vozača posebno. Tek tada možemo da vidimo koji poslovi su profitabilni.



- 2.** **Prazni kilometri** čine skoro 20% ukupnog prevoza. Korišćenjem berze tereta i alata koje pruža, možete učiniti vašu kompaniju profitabilnijim.

- 3.** **Uverite se da su vaši kamioni redovno servisirani.** Sistematske inspekcije su povoljnije od hitnih popravki koje su rezultat kvarova. Samo briga o tačnom nivou pritiska smanjuje troškove potrošnje goriva u vozilu za 3–4%. Nijedan prevoznik ne bi trebalo da potcenjuje ovaj izvor uštede.

- 4.** **Putarina u Evropi porasla** je za 80 odsto u 2024. Pronalaženje alternativnih puteva pomoću namenskih alata može uštedeti do 2.000–3.000 evra po kamionu godišnje.

Izgradite rutu i zaradu sa punim utovarima od Trans.eu

Imamo toware koji su vam potrebni:

-  prilagođeni vašem vozilu;
-  duž vaše rute i sa pristupom utovaru, gde god da se nalazite.

KREIRAJTE NALOG



Kako održati finansijsku likvidnost na teškom tržištu.

Tekuća provera troškova, provera klijenta i odredbe ugovora su važni elementi svakog transportnog posla. Da bi kompanija privukla nove poslove, mora da zadrži svoju sposobnost da plaća svoje poslovanje po svaku cenu.





Pogledajte alatku za uštedu troškova

Čvrsta provera svih nastalih troškova je osnova za održavanje likvidnosti. Treba uzeti u obzir fiksne i promenljive, unutrašnje i spoljne, finansijske i operativne troškove. Troškovi se mogu podeliti na više načina. Jedan od najjednostavnijih načina da to uradite je da napravite razliku između troškova povezanih sa samim obavljanjem prevoza i drugih troškova povezanih sa vođenjem transportnog posla.



Troškovi koji se direktno odnose na izvršeni transport

Gorivo, amortizacija vozila (npr. navedeni vek kvačila ili dela za vešanje), putarine (uključujući plaćene prelaze preko mostova i prevoja), trajektne prelaze, osiguranje od odgovornosti prema trećim licima, AC i dodatno osiguranje vozila (npr. paket asistencije), osiguranje od odgovornosti prevoznika, dnevnice, poslovna putovanja, paušalni iznosi, potrošni materijal (npr. ulje, tečnost za pranje vetrobrana, AdBlue), gume, naknade za životnu sredinu, troškovi koji utiču na vreme usluge, troškovi koji se odnose na faktore koji utiču npr. na vreme servisiranja.



Poslovni troškovi (fiksni troškovi):

Održavanje kancelarije i transportne osnove: zakup, zakup/porezi na okupiranoj površini, plate zaposlenih u kancelariji/osnovici, plaćanje interneta, telefona, komunalnih usluga, finansiranje vozila i poluprikolice (obično lizing) i troškovi zamene voznog parka, osiguranje i porezi, dodatni troškovi (razlika u kursu, kompenzacije, kazne, faktoring ili troškovi naplate dugova).



Drugi aspekti koji utiču na ukupne troškove transporta

Udaljenost transporta, veličina i vrsta tereta, vrsta odabrane rute i rezultujuća ograničenja i naknade, vreme transporta i vremenska ograničenja pružene usluge, ekonomsku situaciju i nastale nagle promene cena.

Stručnjaci za lanac snabdevanja ističu da je osnova za procenu troškova prevoznika da

se zabeleže troškovi svakog vozila i vozača. Ispostavilo se da preduzetnici često ne rade ovo. Oni nepravilno planiraju rute, što rezultira povećanjem gubitaka. Dobro je proračunati troškove vozila i vozača po pređenom kilometru. Ovo olakšava procenu profitabilnosti naloga.

A ideja da vozila koja se ne kreću ne zarađuju uvek nije tačna. Ponekad ima smisla ostaviti neke kamione na parkingu. Vozilo koje nije u upotrebi – čak i ako je još uvek u zakupu – podleže samo isplati zakupa. U međuvremenu, vozilo u pokretu stvara dodatne troškove za vozača, gorivo i putarinu. Za sve ove troškove, prevozniku je potreban dovoljno visok prihod.

Međutim, održavanje finansijske likvidnosti počinje u trenutku kada se potpiše ugovor o transportu. Iako današnji klijenti diktiraju uslove saradnje, uvek treba pregovarati o ugovoru kako bi se osigurala jasna pravila za izvršenje naloga i minimiziranje rizika. Pre potpisivanja ugovora morate proveriti kredibilitet budućeg nalogodavca.



Preuzmite vodič za verifikaciju klijenta [ovde](#).

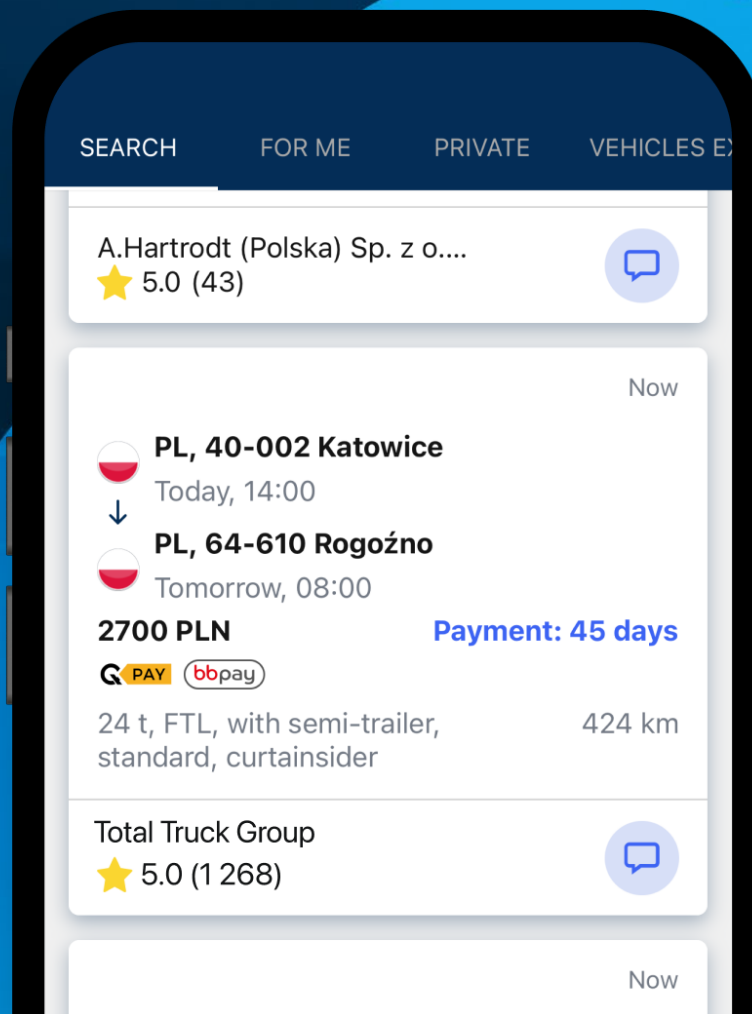
60-75%

Ovaj procenat troškova vezan je za plate vozača, potrošnju goriva, ulja, maziva i amortizaciju transportne opreme. Prilikom izračunavanja troškova preduzeća, prvo treba uzeti u obzir ovu grupu troškova. Najveću uštedu treba naći tamo gde su najveći troškovi.

Loads2GO! – utovari duž vaše rute

Koristite svaki cm² vašeg prostora za utovar!
Napravite dugačke rute pomoću Loads2GO! aplikacije,
koja odgovara ponudama na vašoj trenutnoj lokaciji.

PREUZMITE APLIKACIJU



Održavanje finansijske likvidnosti korak po korak



Dobra stvar

Verifikacijom kupca i izbegavanjem nejasnih uslova, prevoznik može samouverenije da počne da radi sa otpremnikom.



Tekuće praćenje plaćanja

Procedurama razvijenim u okviru preduzeća smanjiće se broj isplata koje su zakasnele. Slanje informacija o predstojećem roku plaćanja, kontaktiranje putem mejla, zatim telefonom, slanje opomene za plaćanje, zatim predsudsko pozivanje povećava šanse za naplatu duga.



Efektivna naplata duga

Vreme je najvažniji faktor u oporavku sredstava. Hitna akcija mora biti preduzeta preko agencije za naplatu ako klijent nastavi da izbegava plaćanje. Ili treba podneti prijavu sudu preko advokatske kancelarije.



Pouzdana analiza troškova

Bez revizije, koja se obavlja samostalno ili uz pomoć nezavisnog stručnjaka, teško je znati pravu situaciju u kompaniji. Neophodna je analiza profitabilnosti, gde je potrebno da pogledate najveće izvore troškova i prihoda. Detaljna revizija identifikovaće potencijalnu uštedu.



Reorganizacija, a ne restrukturiranje

Ako je preduzeće izgubilo likvidnost, korektivne radnje treba preduzeti bez oklevanja. Ne moraju svi kamioni stalno da budu na putu, ponekad je bolje ostaviti deo flote u dvorištu kako bi se izbegli dodatni troškovi. Restrukturiranje preduzeća je poslednje sredstvo, jer je to sudski proces i često traje godinama.



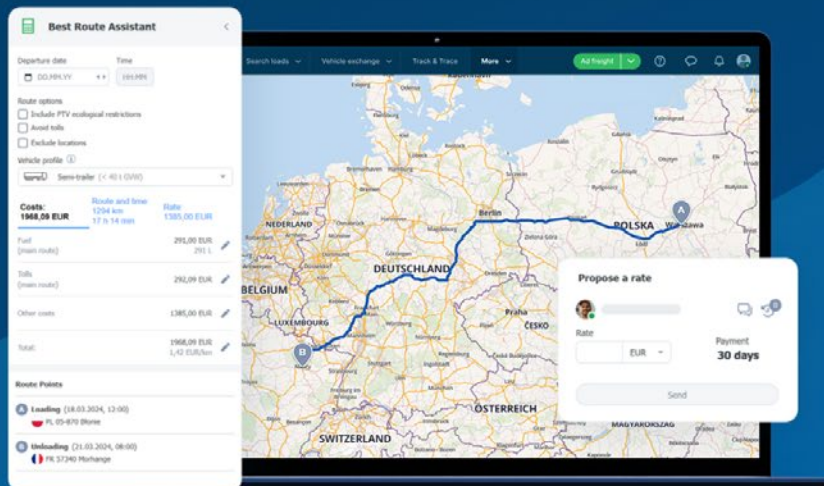
Bolje planiranje rute

Kamionima i vozačima je potrebno da budu bolje planirani kako bi smanjili troškove i održali profit. Prevoznik ne bi trebalo da prihvata porudžbine ni po koju cenu. Vredi koristiti alat koji nudi Trans.eu. Na primer, možete da smanjite broj neprofitabilnih porudžbina.

Najbolji pomoćnik za rute

Nabavite teret i odredite najpovoljnije rute na jednom mestu. Najbolji pomoćnik za rutu će vam **pružiti informacije o troškovima goriva, ograničenjima i putarinama**. Zahvaljujući preciznim mapama i tačnim proračunima, ponude sa Trans.eu brzo i profitabilno možete dobiti.

Poručite pristup



Ključni koraci:

- 1.** Ideja da vozila koja se ne kreću ne zarađuju uvek nije tačna. Ponekad ima smisla **ostaviti neke kamione na parkingu**

- 2.** Osnova za procenu troškova prevoznika je da se **zabeleže troškovi svakog vozila i vozača**. Imajte ovo na umu prilikom analize troškova.





- 3.** Važno je **diversifikovati finansiranje** korišćenjem faktoringa ali i kredita za radna sredstva. Međutim, banka može da otkáže kredit ili smanji raspoloživi limit. Šta onda? Dobro je koristiti kredit druge banke u isto vreme. To je legitiman pravac delovanja koji će vam pomoći da držite glavu iznad vode u teškom trenutku.

- 4.** S obzirom da plaćanja stignu posle šezdeset dana, potrebno je **koristiti različite oblike finansiranja**. Među najpopularnijim su krediti za obrtna sredstva, faktoring, lizing i skonto, odnosno sniženje cene u zamenu za bržu isplatu.

Saradujte sa **proverenim** **klijentima iz cele** **Evrope!**

Već nam veruje 16.500 špedicija i pošiljalaca.
Pružamo rešenja kojapodržavaju iskrenost
i sprečavaju prevaru.

Kompanije sa kojima ćete poslovati na Trans.eu su:

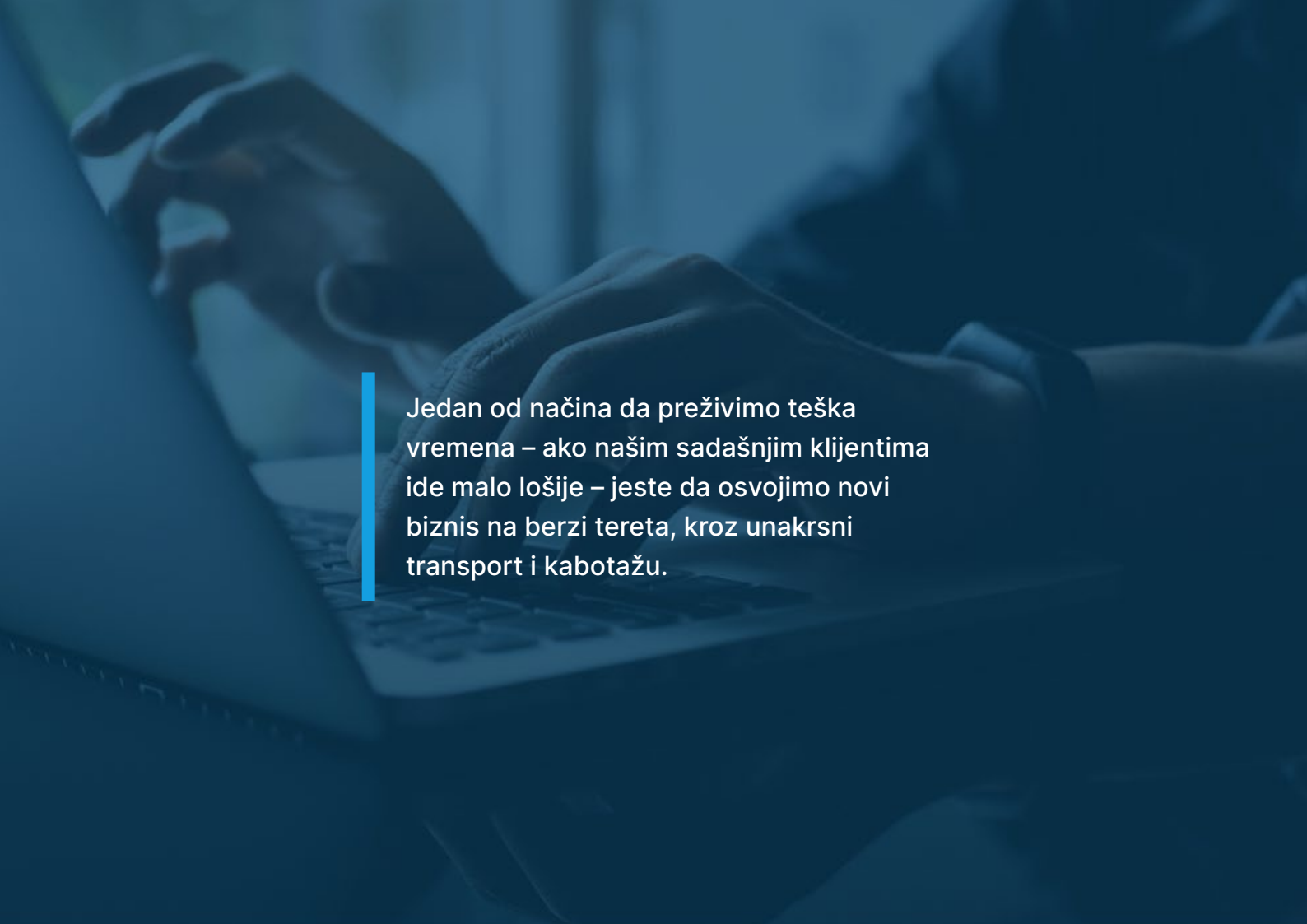
-  autorizovane i proverene;
-  konstantno praćene
-  podložne ocenama i komentarima – možete ih proveriti u bilo kom trenutku
-  transparentno – vidite podatke kompanije i nezavisnu procenu njenog kredibiliteta plaćanja, TransRisk

KREIRAJTE NALOG

Dobijanje novih ponuda za transport: gde i kako zaraditi novac

Živimo u vremenu kada se osvajanje biznisa i smanjenje takozvanih “praznih kilometara” pokazalo kao izazovno. Stručnjaci ističu da je važan korak poboljšanje kvaliteta korisnicima, brze komunikacije, dodatnih usluga itd. Prihodi kompanije takođe se povećavaju uslugama transporta koje se pružaju u inostranstvu.





Jedan od načina da preživimo teška vremena – ako našim sadašnjim klijentima ide malo lošije – jeste da osvojimo novi biznis na berzi tereta, kroz unakrsni transport i kabotažu.

Popularni unakrsni transport

Cross-trade je jedan od najpopularnijih oblika međunarodnog transporta. To smanjuje troškove prevoznika i omogućava vam da steknete nove klijente. Prema procenama, unakrsni transport čini skoro 30 odsto ukupnog međunarodnog transporta u Evropskoj uniji. Zašto je ovaj vid međunarodnog transporta toliko popularan? Postoji više razloga za to, ali najvažniji je **unapređenje profitabilnosti transportnih kompanija**, a samim tim i mogućnost preživljavanja u teškim vremenima za tržište prevoza. Preuzimanje pošiljki u drugim

zemljama od strane transportnih kompanija doprinosi smanjenju praznih kilometara.

Na primer, ako poljski, češki ili mađarski prevoznik prevozi robu u Nemačku, a zatim pokupi robu za transport iz Nemačke u Holandiju, prevoznik se bavi unakrsnim transportom u ovoj drugoj situaciji. Ali to bi mogao da bude i slovački prevoznik koji se obavezuje da prevozi teret iz Trsta u Italiju u Barselonu, Španija. **Unakrsni transport omogućava fleksibilno preuzimanje tereta širom Evrope**, u zavisnosti od toga gde postoji veća potražnja za transportom.

Zašto se isplati nuditi usluge unakrsnog transporta?



Poboljšana profitabilnost, finansijska likvidnost, a samim tim i bolje ekonomsko zdravlje transportnog preduzeća.



Manje praznih kilometara, prava propast međunarodnog transporta.



Bolja iskorišćenost voznog parka kamiona i raspoloživih vozača. Imajte na umu, platni spisak je jedan od najvažnijih troškova za prevoznika nakon implementacije Paketa mobilnosti.



Proširenje portfelja servisiranih klijenata. Zadovoljni kupac će se verovatno vratiti prevozniku kada dođe sledeći nalog.



Izgradnja brenda u međunarodnom transportu. Dobro uslužen proizvođač ili distributivna kompanija verovatno će podeliti svoje mišljenje o prevozniku ili ga preporučiti drugim organizacijama.

Nove porudžbine zahvaljujući kabotaži

Kabotaža takođe smanjuje prazne kilometre i povećava profitabilnost. Ukratko, kabotaža se obavlja u zemlji koja nije ona u kojoj je registrovano transportno preduzeće. Ako, na primer, prevoznik iz Poljske, Rumunije ili Bugarske preveze teret u Francusku, po završetku jednog transporta, još uvek može obaviti 3 nova transporta unutar Francuske.

Stoga kabotaža omogućava uzimanje dodatnih transportnih naloga, što povećava profitabilnost kompanije.

Kabotaža obogaćuje ponudu transporta širom Evropske unije. Ono što je važno za klimatsku politiku EU, ona doprinosi smanjenju emisije ugljen-dioksida. To je moguće racionalnijim korišćenjem voznog parka kamiona i pomenutim smanjenjem praznih kilometara.

9,5 mln

Ovo je broj porudžbina mesečno koje se pojavljuju na Trans.eu platformi

Povećajte šanse za dobijanje novog biznisa korišćenjem berze tereta i dodatnih dostupnih alata.

Koje su prednosti kabotaže?



Povećana profitabilnost transportnog preduzeća i poboljšana likvidnost.



Bolja iskorišćenost teretnog prostora i smanjenje praznih kilometara.



Veća konkurentnost prevoznika na teškom tržištu ne mora da prenese veće troškove kupcu.



Efikasnije korišćenje radnog vremena vozača. To je još važnije jer sektor transporta pati od nestašice vozača kamiona.



Bolja optimizacija rute, koja takođe smanjuje emisiju ugljen-dioksida. S obzirom na sve strožije zahteve EU, ovaj argument postaje sve važniji.



Izgradnja poverenja na evropskom tržištu, što pomaže da se proširi portfolio kupaca. Klijent koji je dobro uslužen u kabotaži vратиće se prevozniku.

Ključni koraci:

1. Kabotaža i unakrsni transport **grade vaš brend na evropskom tržištu**. Što je bolji utisak koji ostavljate posle usluge, to su bolje šanse da dobijete drugi posao.

2. Oba ova oblika **smanjuju broj praznih kilometara** i povećavaju profitabilnost vaše kompanije.

3. Berza tereta je i dalje najbolji izvor informacija o novim porudžbinama. Niko nije smislio brži način za **sticanje novih klijenata**. Platforma Trans.eu je najveća berza tereta u Evropi.