

TAŞIMACILIKTA MALİYETLER

NASIL DÜŞÜRÜLÜR?

Nakliyeciler İçin Rehber

Bu rehberde neler var?

- | | | |
|-----------|---|----|
| 01 | Bir nakliye şirketinde tasarruf kaynakları. | 3 |
| 02 | Zor bir piyasada finansal likidite nasıl korunur? | 8 |
| 03 | Yeni siparişler almak: nereden ve nasıl para kazanılır? | 16 |

Bir nakliye Şirketinde tasarruf kaynakları

Nakliyeciler, kendi operasyonlarının maliyetleri konusunda her zaman kesin bir farkındalığa sahip değildirler. Bu nedenle, tasarrufun nerede aranacağı tam olarak belli değildir. Genelde baŐa baŐ gelen bir noktada çalıŐırlar.



Bir nakliye şirketinde tasarruf kaynakları nerede aranır?

Nakliyeciler daha sıkı marjlarla çalıştıkça, daha az önemli görünenler de dahil olmak üzere tüm masraf kaynaklarına bakmak gerekir. Bir yandan, her siparişin maliyetini hesaplamak, öngörülebilir karı hesaplamak ve diğer yandan, örneğin **hareketli kamyonların izlenmesine** dikkat etmek faydalıdır. Bu, sürücünün sürüş tarzı ve yakıt tüketimi gibi birçok önemli parametreyi kontrol etmenizi sağlar. Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği tarafından yapılan araştırmalar, **ekonomik bir sürüş tarzının yakıt tüketim maliyetlerini %15'e kadar azaltabileceğini gösteriyor.**

Bir nakliyecinin finansal sağlığı bir çok maliyet faktöründen etkilenir. Daha da önemlisi, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler paralarının nereye gittiğini fark edemiyorlar. **Bu nedenle, ilk adım, kapsamlı bir mali denetim ve en büyük harcamalarınızın kaynaklarının belirlenmesidir.** Denetçiler ve muhasebeciler, tüm müşterilerine her bir kamyonun ve sürücünün maliyetinin ayrı ayrı sayılması gerektiğini söylüyor. Ancak o zaman hangi işlerin karlı olduğunu görebilir ve kamyoncunun işini daha iyi planlayabiliriz.

Boş koşular

En küçüğünden en büyüğüne, bu muhtemelen her nakliyecisi için en büyük sorundur. Boş dönüşlerin şu anda tüm taşımacılığın yaklaşık %20'ini oluşturdukları

tahmin edilmektedir. Bir **yük borsası** ve sağladığı araçları kullanarak bu boş dönüşlerin sayısını azaltabilirsiniz.

Yakıt maliyetleri

Bir nakliye müdürü, küresel borsalarda yakıt fiyatlarını etkileyemez, ancak **şirketin tedarikçileriyle** fiyat pazarlığı yapabilir. Litre başına oranı sadece 3-4 sent azaltmak, yıl sonuna kadar birkaç veya on binlerce avro tasarruf sağlayacaktır.



20%

Boş taşımacılık yapan uluslararası nakliyecilerin oranı AB'de bu şekildedir.



Ekonomik sürüş tarzı, yakıt tüketim maliyetlerini **%15'e kadar azaltabilir.**

Ödeme izleme

Likiditeyi yönetebilmek, iş yapma maliyetini düşürmeye yardımcı olur. Nakliye şirketinin artan borcu, faiz, kira sözleşmelerindeki cezalar vb. ile ilgili ek yükler yaratmaktadır. Nakliyeciler, ödemelerinde aylarca geride kalsalar bile genellikle müşterilerinden tahsilat yapamamaktalar. Bu büyük bir hatadır, çünkü daha büyük siparişlerle nakliye şirketi iflasın eşiğinde olabilir. Bundan kaçınmak için, sorunlar ortaya çıkmadan önce bile maliyetleri sürekli olarak kontrol etmeniz gerekir. **Bu, müşteriye yaklaşan ödemeleri hatırlatmak, hatırlatma e-postaları göndermek vb. anlamına gelir.**



Maliyetleri kontrol etmek, finansal sorunlardan kaçınmanıza yardımcı olur.



Araçların düzenli kontrolleri, onarım maliyetlerini düşürür.



Sürücülerle iyi ilişkiler, uygulama maliyetlerini azaltır.

Kamyon filosunun servisi

Önemsiz mi görünüyor? Tabii ki hayır. Ancak bazı kamyon taşımacılığı şirketleri yalnızca büyük bir arıza durumunda servise gitmektedirler. Ve sonra onarım maliyeti binlerce dolara ulaşabilir. Örneğin, düzenli lastik değişimi ve doğru basınç seviyesine **dikkat etmek, aracın yakıt tüketim maliyetlerini %3-4 oranında azaltır.** Hiçbir nakliyecisi bu tasarruf kaynağını hafife almamalıdır.

Sürücülerle iyi ilişkiler kurmak

Tamam, ama bunun maliyetleri düşürmekle ne ilgisi var? Çok alakası var! Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği'ne göre, **şu anda Avrupa'da yaklaşık 420.000 kamyon şoförü** açığı var. Ayrıca, bazıları emekli olmak üzere. Bir nakliye firması çalışanına uygun şekilde bakmazsa, çalışan hızlı bir şekilde çalışmak için yeni bir yer arayacaktır. Ve boş pozisyon için nakliyecinin yeni bir sürücü bulması gerekiyor (ki bu kolay değil). İşe alımlar için ödeme iyi ödeme yapmayı da unutmamak gerekir. Bu eksiklik şirketinizin tüm siparişleri programa göre tamamlama yeteneğini etkileyecektir.

Bir nakliye şirketi yöneticisi, **ana maliyet kaynaklarını doğru bir şekilde belirleyerek** siparişlerin karlılığını sağlayabilir. Şu anda, taşımacılık piyasasının zor bir döneminde, muhtemelen yük borsası kullanmayacak hiçbir nakliyecisi yoktur. [Trans.eu](https://www.trans.eu), nakliyeciler için ideal çözümdür. Platform, Avrupa'nın en büyük ve en modern uluslararası yük borsasıdır. Borsa da 100 binin üzerinde kullanıcı var ve ayda 9,5 milyon yurt içi ve yurt dışı siparişler işleniyor. Trans.eu sayesinde, nakliyeciler en büyük sorunları olan boş seferleri mümkün olan en kısa sürede ortadan kaldıracırlar.

Önemli çıkarımlar:

1.

Kapsamlı bir mali denetim yapın ve en büyük harcamalarınızın kaynaklarını belirleyin. Her kamyonun ve sürücünün maliyetlerini ayrı ayrı hesaplamanız gerekir. Ancak o zaman hangi işlerin karlı olduğunu görebiliriz.

2.

Boş seferler, tüm taşımacılığın yaklaşık %20'ini oluşturmaktadır. Bir yük borsası ve sağladığı araçları kullanarak şirketinizi daha karlı hale getirebilirsiniz.

3.



Kamyonlarınızın bakımının düzenli olarak yapıldığından emin olun. Sistematik bakım, arızalar nedeniyle acil onarımlardan daha ucuzdur. Sadece doğru basınç seviyesine dikkat etmek, aracın yakıt tüketim maliyetlerini %3-4 oranında azaltır. Hiçbir nakliyecisi bu tasarruf kaynağını hafife almamalıdır.

4.

Avrupa'da geçiş ücretleri 2024'te %80 arttı. Özel araçlar kullanarak alternatif rotalar bulmak, kamyon başına yılda 2.000-3.000 Euro'ya kadar tasarruf sağlayabilir.

Trans.eu'dan tam yük ile **rota oluşturun** ve **kar edin**

İhtiyacınız olan yüklere sahibiz:

-  aracınıza uygun;
-  rotanız boyunca ve yükleme yaklaşımıyla,
nerede olursanız olun.

HESAP OLUŞTURUN

Zor bir piyasada finansal likidite nasıl korunur

Maliyetleri takip etmek, yüklenicileri izlemek ve sözleşmeleri gözden geçirmek, herhangi bir nakliye işinde önemlidir. Bir şirketin yeni işler kazanabilmesi için, operasyonları için her ne pahasına olursa olsun ödeme yapabilmesi gerekir.





Maliyet tasarrufu sağlayan araca bakın

Sağlam maliyet kontrolü, likidite yönetiminin temelidir. Sabit ve değişken, iç ve dış, finansal ve operasyonel maliyetler göz önünde bulundurulmalıdır. Maliyetler birçok şekilde bölünebilir. Bunu yapmanın en basit yollarından biri, nakliyenin kendisinin gerçekleştirilmesiyle ilgili maliyetler ile nakliye işinin yürütülmesiyle ilgili diğer maliyetler arasında ayırım yapmaktır.



Yapılan taşıma ile doğrudan ilgili masraflar:

Yakıt, araç amortismanı (örneğin, debriyaj veya süspansiyon parçalarının belirtilen ömrü), geçiş ücretleri (ücretli köprü ve geçiş geçişleri dahil), feribot geçişleri, sorumluluk, AC ve yardımcı araç sigortası (örneğin, yardım paketi), taşıyıcı sorumluluğu, sürücü tazminatı, harcırah, iş seyahati, sabit fiyatlar, sarf malzemeleri (örneğin, yağ, ön cam yıkama sıvısı, AdBlue), lastikler, çevre ücretleri, trafik sıkışıklığı gibi hizmet sunum süresini etkileyen faktörlerle ilgili maliyetler.



İşletme giderleri (sabit maliyetler):

Ofis ve ulaşım üssünün bakımı: kira, / işgal edilen arazi üzerindeki vergiler, ofisteki / üsteki çalışanların maaşları, İnternet, telefon, kamu hizmetleri, araçların ve yarı römorkların finansmanı (genellikle kiralama) ve filo değiştirme maliyetleri, sigorta ve vergiler, yan maliyetler (döviz kuru farkları, hasarlar, para cezaları, faktoring veya tahsilat maliyetleri).



Taşımanın toplam maliyetini etkileyen diğer hususlar:

Taşımanın mesafesi, yükün boyutu ve türü, seçilen rotanın türü ve bunun sonucunda ortaya çıkan kısıtlamalar ve ücretler, taşıma süresi ve verilen hizmetin zaman kısıtlamaları, ekonomik durum ve buna bağlı olarak fiyatlardaki ani değişiklikler.

Tedarik zinciri uzmanları, bir taşıyıcının masraflarını değerlendirmenin temelini, her bir aracın ve sürücünün maliyetini kaydetmek olduğuna dikkat çekiyor. Girişimcilerin genellikle bunu yapmadığı

ortaya çıktı. Rotaları yanlış planlarlar, bu da kayıpların artmasına neden olur. Aracın ve sürücünün sürülen mil başına maliyetini hesaplamaya değer. Bu, siparişin karlılığını değerlendirmeyi kolaylaştırır.

Ve hareket etmeyen araçların para kazandırmadığı fikri her zaman doğru değildir. Bazen bazı kamyonları garajda bırakmak mantıklıdır. Kullanılmayan bir araç – hala kirada olsa bile – sadece kira ödemesine tabidir. Bu arada, hareket halindeki bir araç, sürücü, yakıt ve yol geçiş ücretleri için ek maliyetler oluşturur. Tüm bu maliyetler için, taşıyıcının yeterince yüksek bir gelire ihtiyacı vardır.

Bununla birlikte, finansal likiditenin korunması, bir nakliye sözleşmesinin imzalandığı anda başlar. Bugünün müşterileri işbirliği şartlarını belirlese de, açık angajman kurallarını sağlamak ve riski en aza indirmek için sözleşme her zaman müzakere edilmelidir. Sözleşmeyi imzalamadan önce gelecekteki yüklenicinin güvenilirliğini kontrol etmeniz gerekir.



Müşteri doğrulama kılavuzunu buradan indirin.

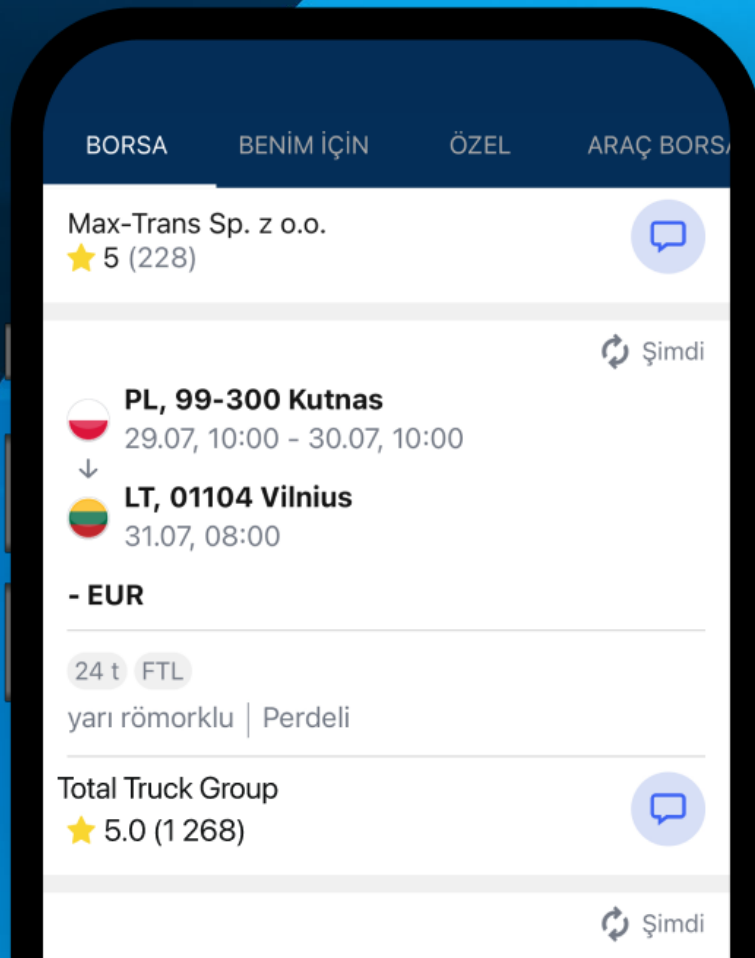
60-75%

Bu maliyet yüzdesi, sürücülerin maaşları, yakıt, yağ ve madeni yağ tüketimi ve ulaşım ekipmanlarının amortismanı ile ilgilidir. Bir şirketin maliyetlerini hesaplarken, öncelikle bu gider grubu dikkate alınmalıdır. En büyük tasarruf, en büyük harcamaların olduğu yerde bulunmalıdır.

Loads2GO! – rotanız boyunca yükler

Yükleme alanınızın her cm²'sini kullanın!
Loads2GO! uygulaması ile teklifleri mevcut
konumunuzla eşleştiren uzun rotalar oluşturun.

UYGULAMAYI İNDİRİN



Adım adım Finansal likiditenin korunması



İyi bir anlaşma

Nakliyeciyi, müşteriyi doğrulayarak ve belirsiz şartlardan kaçınarak gönderici ile daha güvenli bir şekilde çalışmaya başlayabilir.



Ödemelerin sürekli izlenmesi

Şirket içinde geliştirilen prosedürler, vadesi geçmiş ödemelerin sayısını azaltacaktır. Yaklaşan son ödeme tarihi hakkında bilgi göndermek, e-posta ile iletişime geçmek, ardından telefonla iletişime geçmek, ödeme hatırlatıcısı göndermek, ardından mahkeme öncesi celp göndermek borcu tahsil etme şansını artırır.



Etkili borç tahsilatı

Fonların geri alınmasında zaman en önemli faktördür. Müşteri ödemediği kaçınmaya devam ederse, bir tahsilat kurumu aracılığıyla derhal harekete geçilmelidir. Ya da bir hukuk bürosu aracılığıyla mahkemeye bir dilekçe sunulmalıdır.



Güvenilir maliyet analizi

Kendi başınıza veya bağımsız bir uzmanın yardımıyla bir denetim olmadan, bir şirketin gerçek durumunu bilmek zordur. En büyük maliyet ve gelir kaynaklarına bakmanız gereken bir karlılık analizi gereklidir. Kapsamlı bir denetim, potansiyel tasarrufları belirleyecektir.



Yeniden yapılanma yerine yeniden organizasyon

Şirket likidite kaybına uğradıysa, tereddüt etmeden düzeltici önlem alınmalıdır. Tüm kamyonların gitmesi gerekmez, bazen ek maliyetlerden kaçınmak için filonun bir kısmını garajda bırakmak daha iyidir. Bir şirketin yeniden yapılandırılması, bir mahkeme süreci olduğu ve genellikle yıllar aldığı için son çaredir.



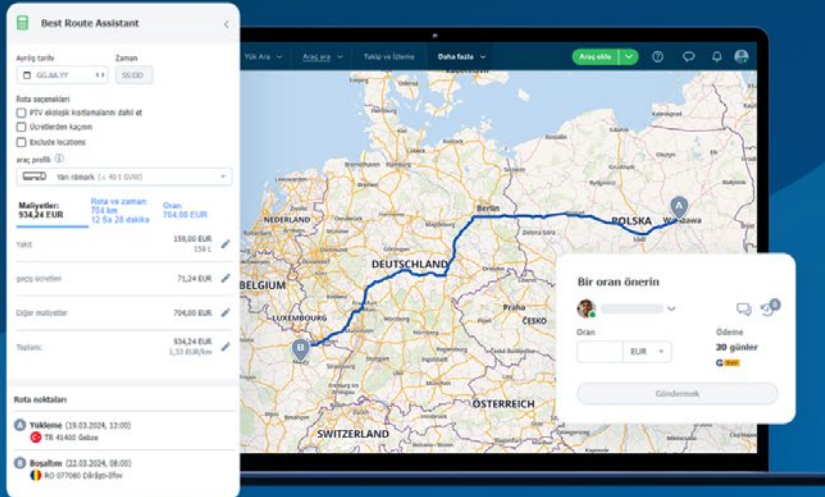
Daha iyi rota planlaması

Maliyetleri azaltmak ve karı korumak için kamyonların ve sürücülerin daha iyi programlanması gerekir. Taşıyıcı ne pahasına olursa olsun sipariş almamalıdır. Trans.eu yük borsası tarafından sunulan araçları kullanmaya değer. Örneğin, kârsız siparişlerin sayısını azaltabilirsiniz.

En İyi Rota Asistanı

Yükleri alın ve en uygun rotaları tek bir yerden belirleyin. En İyi Rota Asistanı size **yakıt maliyetleri, kısıtlamalar ve geçiş ücretleri hakkında bilgi verecektir**. Hassas haritalar ve doğru hesaplamalar sayesinde Trans.eu yük borsasından hızlı ve karlı bir şekilde sipariş alabilirsiniz.

ERİŞİM ALIN



Önemli çıkarımlar:

1. Hareket etmeyen araçların para kazandırmadığı fikri her zaman doğru değildir. Bazen **bazı kamyonları garajda bırakmak** mantıklıdır.

2. Bir taşıyıcının masraflarını değerlendirmenin temeli, **her bir aracın ve sürücünün maliyetini kaydetmektir.** Maliyetleri analiz ederken bunu aklınızda bulundurun.





3. **Finansmanın faktoringin** yanı sıra işletme sermayesi kredisi kullanarak çeşitlendirilmesi önemlidir. Ancak, banka krediyi iptal edebilir veya mevcut limiti azaltabilir. Sonra ne olacak? Aynı anda başka bir bankadan kredi kullanmak iyidir. Zor bir anda başınızı suyun üzerinde tutmanıza yardımcı olacak meşru bir hareket tarzıdır.

4. Ödemeler genellikle altmış gün sonra vadesi geldiğinden, **çeşitli finansman biçimlerinin** kullanılması gerekir. En popüler olanlar arasında işletme sermayesi kredileri, faktoring, leasing ve iskonto yer alır, bu da daha hızlı ödeme karşılığında fiyatta bir azalmadır.

Avrupa'dan **doğrulanmış** **tedarikçilerle** **işbirliği yapın!**

6.500 forwarder ve üretici şimdiden bize güveniyor. Dürüşlüğü destekleyen ve dolandırıcılığı önleyen çözümler sunuyoruz.

Trans.eu'da iş yapacağınız şirketler şunlardır:

-  yetkilendirilmış ve doğrulanmıştır,
-  sürekli izlenir,
-  derecelendirmelere ve yorumlara tabidir
– bunları istediğiniz zaman kontrol edebilirsiniz
-  şeffaf – şirketin verilerini ve ödeme güvenilirliğinin bağımsız bir değerlendirmesini görürsünüz, TransRisk

HESAP OLUşTUR

Yeni siparişler almak: **nerede** **ve nasıl para kazanılır**

İş kazanmanın ve “boş koşuları” azaltmanın zor olduğu bir zamanda yaşıyoruz. Uzmanlar, önemli bir adımın müşteri hizmetlerinin kalitesini, hızlı iletişimi, ek hizmetleri vb. iyileştirmek olduğuna dikkat çekiyor. Yurt dışında verilen taşımacılık hizmetleri ile şirketin gelirleri de artmaktadır.



Mevcut müşterilerimizin biraz daha kötü durumda olduğu zor zamanlarda hayatta kalmanın bir yolu, çapraz ticaret ve kabotaj yoluyla yük borsasında yeni işler kazanmaktır.

Popüler çapraz ticaret

Çapraz ticaret, uluslararası taşımacılığın en popüler biçimlerinden biridir. Taşıyıcıların maliyetlerini düşürür ve yeni müşteriler kazanmalarını sağlar. Tahminlere göre, çapraz ticaret, Avrupa Birliği'ndeki tüm uluslararası taşımacılığın yaklaşık %30'unu oluşturmaktadır. Bu uluslararası taşımacılık şekli neden bu kadar popüler? Bunun birkaç nedeni var, ancak en önemlisi nakliye şirketlerinin karlılığının artması ve dolayısıyla navlun piyasası için zor zamanlarda hayatta kalma olasılığıdır. **Nakliye şirketleri tarafından diğer ülkelerde sipariş alınması,**

boş yolculukların azalmasına katkıda bulunur.

Örneğin, Polonyalı, Çek veya Macar bir taşıyıcı malları Almanya'ya taşıyorsa ve ardından Almanya'dan Hollanda'ya taşınmak üzere malları alıyorsa, taşıyıcı ikinci durumda çapraz ticaret yapmaktadır. Ancak, İtalya'nın Trieste kentinden İspanya'nın Barcelona kentine kargo taşımayı taahhüt eden bir Slovak taşıyıcı da olabilir. Çapraz ticaret, nakliye talebinin daha fazla olduğu yerlere bağlı olarak, **Avrupa genelinde esnek bir şekilde yük almayı mümkün kılar.**

Çapraz ticaret hizmetleri sunmak neden değerlidir?



Geliştirilmiş karlılık, finansal likidite ve dolayısıyla nakliye şirketinin daha iyi ekonomik sağlığı.



Daha az boş yolculuk, uluslararası taşımacılığın gerçek bir felaketi.



Kamyon filosunun ve mevcut sürücülerin daha iyi kullanılması. Unutmayın, maaş bordrosu, Mobilite Paketi uygulandıktan sonra taşıyıcı için en önemli maliyetlerden biridir.



Hizmet verilen müşteri portföyü genişletildi. Memnun bir müşterinin, bir sonraki sipariş geldiğinde taşıyıcıya geri dönmesi muhtemeldir.



Uluslararası taşımacılıkta marka oluşturma. İyi hizmet veren bir üretici veya dağıtım şirketinin, taşıyıcı hakkındaki görüşlerini paylaşması veya diğer kuruluşlara tavsiye etmesi muhtemeldir.

Kabotaj sayesinde yeni siparişler

Kabotaj ayrıca boş işleri azaltır ve karlılığı artırır. Kısaca kabotaj taşımacılığı, nakliye firmasının kayıtlı olduğu ülke dışında bir ülkede gerçekleştirilmektedir. Polonya, Romanya veya Bulgaristan'dan bir nakliyeciyi Fransa'ya bir yük taşıyorsa, bir siparişi tamamladıktan sonra Fransa içinde yine de

3 yeni taşıma yapabilir. Bu nedenle kabotaj, şirketin karlılığını artıran ek siparişler almayı mümkün kılar.

Kabotaj, Avrupa Birliği genelinde taşımacılık teklifini zenginleştiriyor. AB iklim politikası için önemli olan, daha düşük karbon emisyonlarına katkıda bulunmadır. Bu, kamyon filosunun daha rasyonel bir şekilde kullanılması ve yukarıda belirtilen boş işlerin azaltılmasıyla mümkün olmaktadır.

9,5milyon

**Bu, Trans.eu Platformunda
görünen aylık sipariş sayısıdır**

Yük borsasını ve mevcut ek araçları kullanarak yeni iş kazanma şansınızı artırın.

Kabotajın avantajları nelerdir?



Nakliye şirketinin karlılığının artması ve likiditenin artması.



Kargo alanının daha iyi kullanılması ve boş işlerin azaltılması.



Müşteriye daha yüksek maliyetler yansıtmak zorunda kalmayarak zor bir pazarda taşıyıcının daha fazla rekabet gücü.



Sürücülerin çalışma sürelerinin daha verimli kullanılması. Taşımacılık sektörü kamyon şoförü sıkıntısı çektiği için bu daha da önemlidir.



Karbondioksit emisyonlarını da azaltan daha iyi rota optimizasyonu. Bu argüman, giderek daha katı hale gelen AB gereklilikleri karşısında zemin kazanıyor.



Müşteri portföyünü genişletmeye yardımcı olan Avrupa pazarında güven oluşturmak. Kabotajda iyi hizmet alan bir müşteri, taşıyıcıya geri dönecektir.

Önemli çıkarımlar:

1.

Kabotaj ve çapraz ticaret, **markanızı Avrupa pazarında oluşturur**. Hizmetten sonra bıraktığınız izlenim ne kadar iyi olursa, başka bir iş bulma şansınız o kadar artar.

2.

Bu formların her ikisi de **boş yolculukların sayısını azaltır** ve şirketinizin karlılığını artırır.

3.

Bir yük borsası, yeni siparişler hakkında hala en iyi bilgi kaynağıdır. Hiç kimse **yeni müşteriler edinmenin daha hızlı bir yolunu** bulamadı. Trans.eu Platformu, Avrupa'nın en büyük yük borsasıdır.