



JAK OBNIŻYĆ

KOSZTY **W TRANSPORCIE**

Poradnik dla przewoźnika

Co w poradniku?

01 Źródła oszczędności
w firmie transportowej Str. 3

02 Jak zachować płynność
finansową na trudnym rynku Str. 8

03 Pozyskiwanie nowych zleceń:
gdzie i jak zarabiać Str. 16

Źródła **oszczędności** w firmie transportowej

Przewoźnicy nie zawsze potrafią liczyć koszty we własnej firmie. Tym samym nie wiedzą, gdzie mogą szukać oszczędności. I nierzadko jeżdżą poniżej progu opłacalności.



Gdzie szukać źródeł oszczędności w firmie transportowej?

Ponieważ przewoźnicy pracują na coraz niższych marżach, należy przyglądać się wszystkim źródłom wydatków, nawet tym pozornie mniej istotnym. Czyli z jednej strony dobrze policzyć koszty każdego podjętego zlecenia, wyliczyć przewidywalny zysk, a z drugiej zadbać chociażby o **monitoring jeżdżących ciężarówek**. Pozwoli to zweryfikować wiele ważnych parametrów, chociażby styl jazdy kierowcy i poziom spalania. Z badań Międzynarodowej Unii Transportu Drogowego wynika, że **ekonomiczny styl jazdy może zmniejszyć nawet o 15% koszty zużycia paliwa**.

Czynników kosztowych mających wpływ na kondycję finansową przewoźnika jest wiele. Co ważne, szczególnie mali i średni przedsiębiorcy, nie zdają sobie sprawy, gdzie uciekają im pieniądze. **Na początek trzeba więc zrobić rzetelny audyt finansowy i policzyć źródła największych wydatków**. Audytorzy i księgowi zwracają uwagę wszystkim swoim klientom: trzeba liczyć osobno koszty każdej ciężarówki i każdego kierowcy. Dopiero wtedy zauważymy, które zlecenia są rentowne, a także lepiej zaplanujemy pracę truckera.

Puste przebiegi

Największa chyba bolączka każdego przewoźnika, od małego do największego. Szacuje się, że obecnie sięgają one prawie 20% wszystkich przewozów.

Dzięki korzystaniu z **giełdy transportowej** oraz dostępnych w niej narzędzi można ograniczyć liczbę takich nieekonomicznych transportów.

Koszty paliwa

Szef przedsiębiorstwa transportowego nie ma wpływu na ceny paliwa na giełdach światowych, ale może **negocjować ceny ze swoim dostawcą**. Obniżenie stawki za litr nawet o 3-4 grosze przyniesie na końcu roku kilkanaście albo kilkadziesiąt tysięcy euro oszczędności.



20%

Taki jest odsetek przewozów międzynarodowych w UE realizowanych na pusto.



Ekonomiczny styl jazdy może zmniejszyć nawet o **15%** koszty zużycia paliwa.

Monitoring płatności

Jeśli przewoźnik potrafi zadbać o zachowanie płynności, przyczynia się do ograniczenia kosztów prowadzenia biznesu. Narastające zadłużenie firmy transportowej powoduje bowiem dodatkowe obciążenia związane z odsetkami, karami umownymi w umowach leasingowych, itp. Przewoźnicy często boją się windykować swojego klienta, nawet jeśli ten miesiącami zalega z płatnością. To duży błąd, bo przy większych zleceniach przedsiębiorstwo transportowe może stanąć na progu bankructwa. Aby tego uniknąć, trzeba **kontrolować koszty na bieżąco, jeszcze zanim pojawią się kłopoty**. Czyli przypominać klientowi o zbliżającej się płatności, wysłać e-maile ponagląjące, itd.

Serwisowanie floty ciężarowej

Wydaje się banalne i oczywiste? Tak, ale część firm transportowych pojawia się w serwisie dopiero w razie poważnej awarii. A wtedy poniesione koszty napraw mogą wynosić już kilka tysięcy euro. Przykładowo



Kontrolowanie kosztów pozwoli uniknąć problemów finansowych.



Regularne kontrole pojazdu mniejszą koszty eksploatacji z napraw.



Dobre relacje z kierowcami zmniejszają koszty wdrożeń.

regularna wymiana opon oraz dbanie o prawidłowy poziom ciśnienia **zmniejsza koszty spalania pojazdu o 3-4%**. Żaden przewoźnik nie powinien zlekceważyć takiego źródła oszczędności.

Budowanie dobrych relacji z kierowcami

No dobrze, ale jaki ma to związek z ograniczeniem kosztów? Ogromny! Jak podaje The International Road Transport Union, **obecnie brakuje w Europie około 420 tysięcy truckerów**. Dodatkowo część z nich za chwilę odejdzie na emeryturę. Jeśli właściciel firmy transportowej nie zadba we właściwy sposób o pracownika, ten szybko znajdzie sobie nowego pracodawcę. A na wakat trzeba będzie znaleźć (co nie jest proste) nowego kierowcę. I zapłacić za jego wdrożenie. Nie wspominając już o tym, że firma przewozowa nie zrealizuje wszystkich zaplanowanych zleceń.

Jeśli szef firmy transportowej prawidłowo **zidentyfikuje najważniejsze źródła kosztów**, powinien zadbać o rentowność podjętych zleceń. Obecnie, w trudnym momencie na rynku przewozowym, nie ma chyba przedsiębiorcy transportowego, który nie korzystałby z giełdy transportowej. Idealnym rozwiązaniem dla przewoźników jest [Trans.eu](https://www.trans.eu). Platforma jest najnowocześniejszą i największą międzynarodową giełdą ładunków w Europie. Miesięcznie obsługuje 9,5 miliona zleceń krajowych i zagranicznych i skupia ponad 100 tysięcy użytkowników. To dzięki Trans.eu przewoźnicy mogą najszybciej zlikwidować swój największy problem, czyli puste przewozy.

Warto zapamiętać:

- 1.** **Zrób rzetelny audyt finansowy** i policz źródła największych wydatków. Trzeba liczyć osobno koszty każdej ciężarówki i każdego kierowcy. Dopiero wtedy zauważymy, które zlecenia są rentowne.



- 2.** **Puste przebiegi** stanowią prawie 20% wszystkich przewozów. Dzięki korzystaniu z giełdy transportowej oraz dostępnych na niej narzędzi możesz uczynić Twoją firmę bardziej rentowną.

- 3.** **Zadbaj o regularne serwisowanie** swoich ciężarówek. Systematyczne przeglądy są tańsze od nagłych napraw w wyniku awarii. Już samo tylko dbanie o prawidłowy poziom ciśnienia zmniejsza koszty spalania pojazdu o 3-4%. Żaden przewoźnik nie powinien zlekceważyć takiego źródła oszczędności.

- 4.** **Opłaty drogowe** w Europie wzrosły w 2024 r. o 80%. Znalezienie dróg alternatywnych, dzięki skorzystaniu z dedykowanych narzędzi, pozwoli zaoszczędzić nawet 2-3 tysiące euro rocznie na jednej ciężarówce.

Buduj trasę i zyski z pełnym załadunkiem od Trans.eu

Mamy dla Ciebie ładunki, jakich potrzebujesz:

-  dopasowane do Twojego pojazdu;
-  na Twojej trasie i z krótkim dołotem, gdziekolwiek jesteś.

[ZAŁÓŻ KONTO](#)

Jak zachować płynność finansową na trudnym rynku

Bieżąca weryfikacja kosztów, sprawdzanie kontrahentów i zapisów w umowach, to ważne elementy każdego biznesu transportowego. Aby firma mogła pozyskiwać nowe zlecenia, musi za wszelką cenę utrzymać zdolność do opłacania działalności.





Zobacz narzędzie pozwalające ograniczać koszty

Solidna weryfikacja wszystkich ponoszonych kosztów to podstawa do zachowania płynności. I przy takim audycie należy uwzględnić koszty stałe i zmienne, własne i zewnętrzne, finansowe i operacyjne. Koszty można podzielić na wiele sposobów. Jednym z najprostszych jest rozróżnienie ich na koszty związane z realizacją samego przewozu oraz pozostałe koszty związane z prowadzeniem biznesu transportowego.



Wydatki związane bezpośrednio z wykonywanym przewozem:

paliwo, amortyzacja pojazdu (np. określona żywotność sprzęgła czy części zawieszenia), opłaty drogowe (w tym również płatne przejazdy przez mosty i przełęcze), przeprawy promowe, OC, AC i dodatkowe ubezpieczenia pojazdu (np. pakiet Assistance), OC przewoźnika, wynagrodzenie kierowcy, diety, delegacje, ryczałty, materiały eksploatacyjne (np. olej, płyn do spryskiwaczy, AdBlue), ogumienie, opłaty środowiskowe, koszty związane z czynnikami wpływającymi na czas realizacji usługi, np. kongestii.



Wydatki związane z prowadzeniem działalności (koszty stałe):

utrzymanie biura i bazy transportowej: czynsz, wynajem/podatek od zajmowanego terenu, wynagrodzenie pracowników w biurze/na bazie, opłata za Internet, telefon, media, finansowanie pojazdów i naczep (najczęściej leasing) oraz koszty odnowienia floty, ubezpieczenia i podatki, koszty dodatkowe (różnice kursowe, odszkodowania, mandaty, koszty faktoringu lub windykacji).



Inne aspekty, które wpływają na łączny koszt transportu:

odległość przewozu, wielkość i rodzaj ładunku, rodzaj obranej trasy i wynikające z niej ograniczenia i opłaty, czas realizacji transportu i ograniczenia czasowe świadczonej usługi, sytuacja gospodarcza i wynikające z niej nagłe zmiany cen.

Specjaliści łańcuchów dostaw zwracają uwagę, że fundamentem do oceny wydatków firmy transportowej jest ewidencja kosztów każdego pojazdu oraz kierowcy. Okazuje się, że często przedsiębiorcy tego nie robią, niewłaściwie planują trasy, skutkiem czego jest powiększanie strat. Warto policzyć koszty pojazdu oraz kierowcy w przeliczeniu na przejechany kilometr. Wtedy łatwiej jest ocenić rentowność podjętego zlecenia.

Nie zawsze też sprawdza się przekonanie, że „jeżeli samochód nie jeździ, to nie zarabia”. Czasami decyzja o tym, aby zostawić niektóre ciężarówki na parkingu jest racjonalna. Stojący samochód – nawet jeśli jeszcze jest w leasingu – kosztuje tylko ratę leasingową. Tymczasem samochód jeżdżący generuje dodatkowo koszty

kierowcy, paliwa i opłaty drogowe. Na te wszystkie koszty przewoźnik potrzebuje odpowiednio wysokiego przychodu.

Ale dbałość o zachowanie płynności finansowej zaczyna się już w momencie zawarcia umowy przewozowej. Choć dzisiaj to zleceniodawcy dyktują warunki współpracy, umowę należy zawsze negocjować, aby zapewnić klarowne zasady realizacji zlecenia i minimalizację ryzyka. Przed podpisaniem umowy trzeba jeszcze sprawdzić wiarygodność przyszłego kontrahenta.



Tutaj można pobrać poradnik dotyczący weryfikacji zleceniodawców.

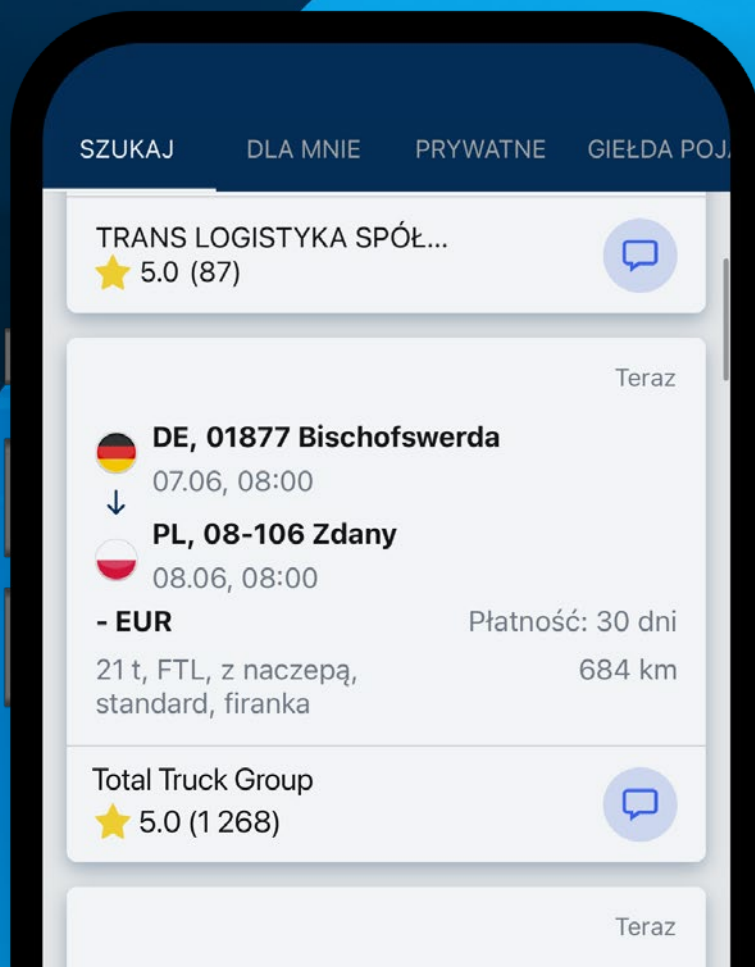
60-75%

Taki odsetek kosztów związany jest z wynagrodzeniami kierowców, zużyciem paliwa, oleju i smarów oraz amortyzacją środków transportu. Tej grupie kosztów warto przyjrzeć się na początku.

Loads2GO! – ładunki na Twojej trasie

Wykorzystaj każdy cm² przestrzeni ładunkowej!
Buduj długie trasy z aplikacją Loads2GO!, która
dostosowuje oferty do Twojej bieżącej lokalizacji.

POBIERZ APLIKACJĘ



Zachowanie płynności finansowej. Krok po kroku



Dobra umowa

Weryfikacja zleceniodawcy oraz unikanie niejasnych zapisów pozwoli przewoźnikowi bezpieczniej rozpocząć współpracę z załadowcą.



Bieżący monitoring płatności

Wypracowane procedury wewnątrz firmy ograniczą liczbę przeterminowanych płatności. Wysyłanie informacji o zbliżającym się terminie płatności, kontakt e-mailowy, potem telefoniczny, wysłanie wezwania do zapłaty, następnie wezwania przedsądowego – zwiększają szansę na odzyskanie należności.



Skuteczna windykacja

Podczas odzyskiwania środków najważniejszym kryterium jest czas. Jeśli zleceniodawca nadal uchyla się od płatności, należy niezwłocznie podjąć działania poprzez firmę windykacyjną. Albo za pośrednictwem kancelarii prawnej złożyć wniosek do sądu.



Rzetelna analiza kosztów

Bez audytu dokonanego samodzielnie albo z pomocą niezależnego eksperta trudno jest poznać prawdziwą sytuację firmy. Niezbędna jest analiza rentowności, w której trzeba przyjrzeć się największym źródłom kosztów oraz przychodów. Rzetelny audyt wskaże potencjalne źródła oszczędności.



Reorganizacja zamiast restrukturyzacji

Jeśli firma straciła płynność finansową należy bez wahania podjąć działania naprawcze. Nie wszystkie ciężarówki muszą zawsze jeździć, czasami lepiej zostawić część floty na placu, aby nie generować dodatkowych kosztów. Restrukturyzacja firmy to ostateczność, bo odbywa się na drodze sądowej i nierzadko trwa latami.



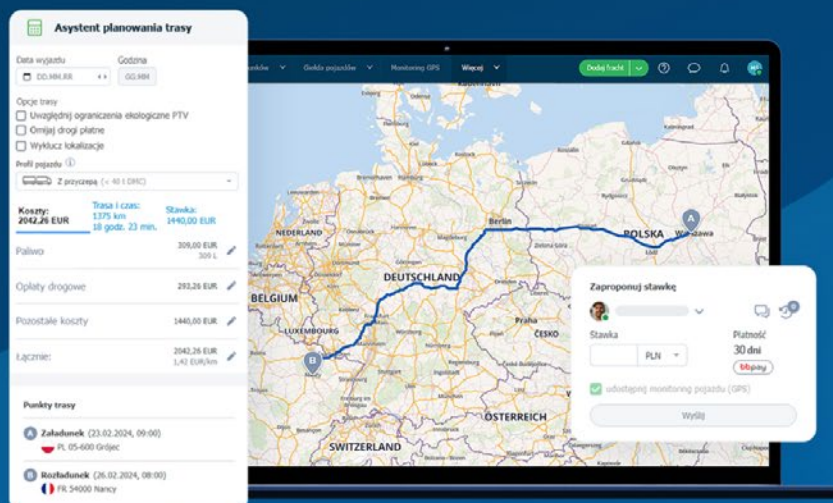
Lepsze planowanie tras

Trzeba lepiej planować pracę ciężarówek i kierowców, aby ograniczać wydatki, a zachować zyski. Przewoźnik nie powinien podejmować zleceń za wszelką cenę. Warto korzystać z narzędzi, które proponuje np. giełda Trans.eu, aby ograniczyć liczbę nierentownych zleceń.

Asystent Planowania Trasy

Zdobywaj ładunki i wyznaczaj najbardziej korzystne trasy w jednym miejscu. Asystent Planowania Trasy dostarczy Ci **informacje o kosztach paliwa, ograniczeniach i opłatach drogowych**. Dzięki precyzyjnym mapom i dokładnym kalkulacjom, szybko i z zyskiem pozyskasz swoje zlecenie z giełdy ładunków Trans.eu.

Zamów dostęp



Warto zapamiętać:

1.

Nie zawsze sprawdza się przekonanie, że „jeżeli samochód nie jeździ, to nie zarabia”. Czasami decyzja o tym, **aby zostawić niektóre ciężarówki na parkingu** jest racjonalna.

2.

Fundamentem do oceny wydatków firmy transportowej jest **ewidencja kosztów każdego pojazdu oraz kierowcy**. Pamiętaj o tym przy analizie kosztów.

3.

Ważna jest **dywersyfikacja finansowania**, np. wykorzystanie faktoringu, ale także kredytu obrotowego. Bank może jednak cofnąć kredytowanie albo obniżyć wysokość dostępnego limitu. Co wtedy? Dobrze korzystać jednocześnie z kredytowania w innym banku. To legalne działanie, które pomoże Ci zachować płynność w trudnym momencie.





4.

Ponieważ płatności spływają zwykle po sześćdziesięciu dniach, niezbędne jest korzystanie z **różnych form finansowania**. Do najpopularniejszych należą kredyt obrotowy, faktoring, leasing oraz skonto, czyli obniżenie ceny w zamian za szybszą płatność.

Współpracuj ze zweryfikowanymi kontrahentami z Polski i Europy!

Zaufało nam już 16 500 spedytorów i załadowców.
Dostarczamy rozwiązania, które wspierają uczciwość
i zapobiegają oszustwom

Firmy, z którymi zawierasz transakcje na Trans.eu są:

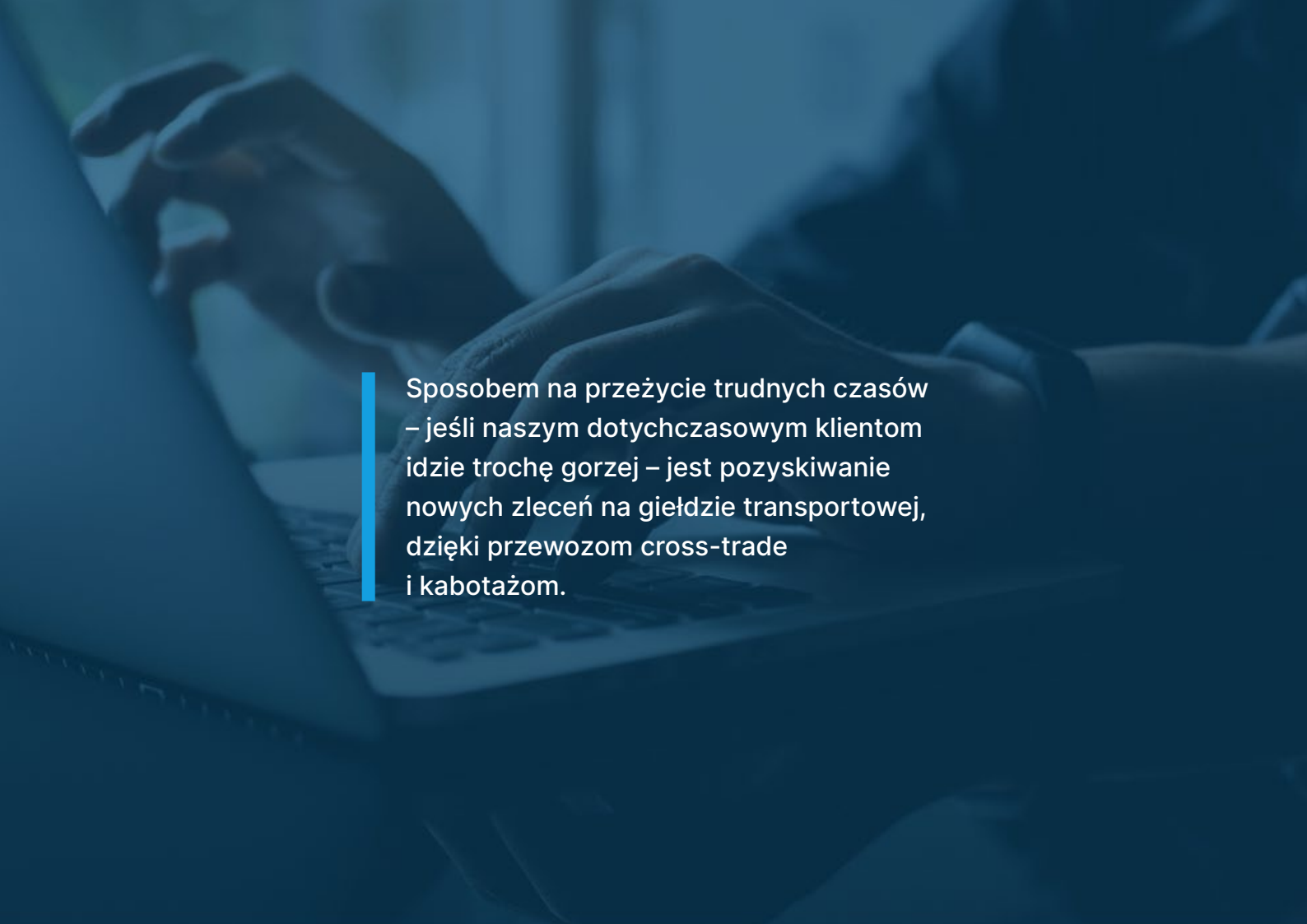
-  zautoryzowane i zweryfikowane;
-  stale monitorowane;
-  podlegają ocenom i komentarzom,
które sprawdzisz w każdej chwili;
-  transparentne – widzisz dane firmy
oraz niezależną ocenę jej wiarygodności
płatniczej, TransRisk.

[ZAŁÓŻ KONTO](#)

Pozyskiwanie nowych zleceń: gdzie i jak zarabiać

Żyjemy w czasach, w których pozyskiwanie zleceń transportowych oraz ograniczanie tzw. pustych przewozów jest dużym wyzwaniem. Ekspertcy zwracają uwagę, że ważnym krokiem jest podnoszenie jakości obsługi klienta, szybka komunikacja, dodatkowy serwis, itp. Firmowe przychody powiększają także usługi transportowe realizowane za granicą.





Sposobem na przeżycie trudnych czasów – jeśli naszym dotychczasowym klientom idzie trochę gorzej – jest pozyskiwanie nowych zleceń na giełdzie transportowej, dzięki przewozom cross-trade i kabożom.

Popularny cross-trade

Przewozy cross-trade to jedna z najpopularniejszych form transportu międzynarodowego. Redukuje koszty przewoźnika i pozwala zdobyć nowych klientów. Jak wynika z szacunkowych danych, cross-trade stanowi blisko 30% wszystkich przewozów międzynarodowych w Unii Europejskiej. Skąd taka popularność tej formy transportu międzynarodowego? Przyczyn jest kilka, ale najważniejsza to **poprawa rentowności firmy transportowej**, a więc możliwość przetrwania w trudnych dla rynku przewozowego czasach. Podejmowanie przez firmy transportowe zleceń w innych krajach przyczynia

się bowiem do zredukowania pustych przewozów.

Jeśli np. polski, czeski lub węgierski przewoźnik realizuje transport do Niemiec, a następnie podejmuje ładunki z Niemiec do Holandii, to w tej ostatniej sytuacji realizuje przewóz cross-trade. Ale równie dobrze może to być słowacki przewoźnik, który podjął się transportu ładunków z Triestu we Włoszech do hiszpańskiej Barcelony. **Przewozy cross-trade umożliwiają bowiem elastyczne podejmowanie ładunków w całej Europie**, w zależności od tego, gdzie akurat występuje większe zapotrzebowanie na przewozy.

Dlaczego warto podejmować transport cross-trade?



Poprawa rentowności, utrzymanie płynności finansowej, a więc zapewnienie lepszej kondycji ekonomicznej firmy transportowej.



Ograniczenie pustych przewozów, które stanowią prawdziwą zmołę w międzynarodowym transporcie.



Lepsze wykorzystanie floty ciężarowej oraz dostępnych kierowców. A trzeba pamiętać, że koszty płac stanowią po wprowadzeniu Pakietu Mobilności jeden z najważniejszych kosztów dla przewoźnika.



Powiększenie portfela obsługiwanych klientów. Zadowolony klient może zwrócić się do firmy transportowej przy kolejnym zleceniu.



Budowa marki w transporcie międzynarodowym. Dobrze obsłużony producent czy firma dystrybucyjna podzieli się opinią na temat przewoźnika albo poleci ją zaprzyjaźnionym organizacjom.

Nowe zlecenia dzięki kabotażowi

Ograniczenie pustych przewozów oraz podniesienie rentowności gwarantują także przewozy kabotażowe. Kabotaż to najkrócej mówiąc przewozy wykonywane na terenie innego kraju niż ten, w którym firma przewozowa jest zarejestrowana. Jeśli np. przewoźnik z Polski, Rumunii czy Bułgarii przewozi ładunek do Francji, to po zakończeniu jednego zlecenia, może jeszcze wewnątrz Francji podjąć 3

nowe przewozy. Kabotaż umożliwia więc podjęcie dodatkowych zleceń i czyni firmę przewozową bardziej rentowną.

Przewozy kabotażowe wzbogacają ofertę transportową w całej Unii Europejskiej. Co ważne z punktu widzenia polityki klimatycznej UE, przyczyniają się do mniejszej emisji dwutlenku węgla. A staje się to możliwe dzięki bardziej racjonalnemu wykorzystaniu floty ciężarowej i wspomnianemu już ograniczeniu pustych przewozów.

9,5 mln

Tyle zleceń miesięcznie pojawia się na Platformie Trans.eu.

Korzystając z giełdy transportowej oraz dostępnych dodatkowych narzędzi zwiększasz swoją szansę na pozyskanie nowych zleceń.

Jakie korzyści przynosi kabotaż?



Podniesienie rentowności firmy transportowej i poprawa płynności finansowej.



Lepsze wykorzystanie przestrzeni ładunkowej i ograniczenie pustych przewozów.



Większa konkurencyjność przewoźnika na trudnym rynku, bo nie musi obciążać klienta wyższymi kosztami.



Bardziej efektywne wykorzystanie czasu pracy kierowców. Co jest tym ważniejsze, że sektor transportowy cierpi na brak kierowców ciężarówek.



Lepsza optymalizacja tras, dzięki czemu zmniejsza się także emisja dwutlenku węgla. Wobec coraz bardziej surowych wymogów UE, argument ten coraz bardziej zyskuje na znaczeniu.



Budowanie zaufania na rynku europejskim, co przyczynia się do poszerzania portfolio klientów. Klient dobrze obsłużony w kabotażu, wróci z przewoźnika.

Warto zapamiętać:

1.

Kabotaż i cross-trade **budują Twoją markę na rynku europejskim**. Im lepsze pozostawiasz wrażenie po zrealizowanej usłudze, tym masz większą szansę na pozyskanie nowego zlecenia.

2.

Obie formy transportu **ograniczają liczbę pustych przebiegów** i podnoszą rentowność Twojego biznesu.

3.

Najlepszym źródłem informacji o nowych zleceniach pozostaje giełda transportowa. Nikt do tej pory nie wymyślił **szybszego sposobu pozyskiwania nowych klientów**. Platforma Trans.eu to największa giełda transportowa w Europie.