

Transportprisen påvirker kapasitetsutnyttelsen

En vareeier reserverer plass til ti paller hos en transportør, men ender opp med kun å sende åtte paller. Hvor mye skal han da betale for?

Og hvordan skal man unngå at kundene bestiller én og én vare når leveringsbetingelsene er fritt levert? Dette er spørsmål som påvirker kapasitetsutnyttelsen i transporten, og som avhenger av hvilke priser og betingelser man har blitt enige om i transportavtalen.

Kostnader og miljø

Grunnleggende transportøkonomi er i stor grad basert på kapasitetsutnyttelse av transportmiddelet, både ren fysisk kapasitetsutnyttelse og tidsmessig utnyttelse.

Den fysiske kapasitetsmessige utnyttelsesgraden av kjøretøyet vil ha den største påvirkningen på både transportkostnaden og miljøbelastningen. Dersom et kjøretøy med 30 tonn nyttelast kjører en rundtur til en turpris av 3000 kroner, vil tonnkostnaden med full bil være 100 kroner per tonn om bilen er full, men om den er halv-

full vil den bli 200 kroner. Dette er et noe forenklet bilde da dobbelt så stort lass vil ta lengre tid og både laste og losse, men det er likevel en indikasjon på forskjellene. Miljømessig vil man på samme vis oppnå en halvering av utslippene per lasteenhet ved en dobling av utnyttelsesgraden. Dette viser viktigheten av å fylle opp kjøretøyet rent kapasitetsmessig.

Prismekanismer

Hvordan en transporttjeneste prissettes vil ha stor betydning for risikoen til de berørte parter samt betydning av hvilket incentiv de har for å prøve å effektivisere transporten. Dersom transportkjøper har en fast tonnpris vil en dårlig utnyttet bil gi tap for transportør, noe som gir transportøren et incentiv til å øke effektiviteten. Betaler man derimot en turpris vil risikoen flyttes fra transportør til kjøper, da en dårlig utnyttet bil vil gi



kjøper en høy pris per tonn mens det ikke har noen betydning for transportøren.

Det er mange forskjellige prismekanismer og alle vil gi forskjellige incentiver for å drive effektivt og ikke minst forskjellig risiko. Dette må også ses opp mot hvilken type transport man snakker om. Spesialtransport med spesialbiler som for eksempel bulk, vil ofte være fulle en vei, men ha problemer med å fylle opp returen. Mer standardtransport med vanlige kapellbiler vil kunne kombinere forskjellige godstyper på samme bil og i større grad kunne ha gods begge veier. Mengde gods som sendes fra de forskjellige aktørene vil også ha betydning.

Effektivitet som et ledd i prissettingen

Når en transportør skal prissette en transporttjeneste er det også viktig å ha et klart bilde av hvilken effektivitet som bør legges til grunn for prissettingen, både den fysiske mengde og hvor stor del av døgnet man kan forvente at bilen benyttes.

I dag er det også ofte slik i store transportfirmaer at det er forskjellige avdelinger som henholdsvis selger transporten og som praktisk planlegger den. Dersom selger baserer prisen på en høyere effektivitet enn det som faktisk blir resultatet, vil transportfirmaet tape penger. Løsningen er ofte å kalkulere transportkostnadene mye mer

detaljert enn det de fleste bedrifter praktiserer. Å forhandle om en transportpris per tonn eller tur blir på mange måter meningsløst om man ikke har et klart bilde av hvordan produktiviteten påvirker kostnadene.

Generelt er det en sammenheng mellom på den ene side prisformatet, og på den annen side hvem som bærer risikoen ved manglende kapasitetsutnyttelse. Figuren under illustrerer dette prinsipielt. En pris per tonn som er fast for kjøper vil gi lav risiko for kjøper, og incentiven til høy utnyttelse ligger hos selgeren (transportøren). Et system basert på turpris vil i praksis gi variable kostnader per tonn for kjøper, avhengig av hvilken kapasitetsutnyttelse man kan få på den enkelte tur. I praksis vil dette være situasjonen angitt som "etter regning" i figuren.

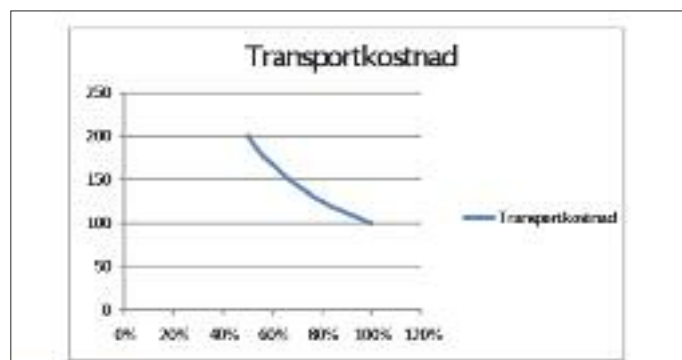
Viktig kontrakt

Dersom en vareeier reserverer plass til ti paller hos en transportør, men ender opp med kun å sende åtte paller, betaler han stort sett for åtte paller sier både vareeiere og transportører som er intervjuet i forbindelse med rapporten. Noen få transportør-

er opplyser at de har "kjempet gjennom" en løsning med kundene om at det skal betales for reservert kapasitet, men opplyser samtidig at de har fått til dette fordi de har lange relasjoner med kundene, og har en meget god historikk på service og leveringspresisjon.

For både kjøpende og selgende part er det imidlertid viktig at denne type forhold er avklart ved inngåelsen av transportavtalen, da det kan få stor betydning for hva som blir de faktiske transportkostnadene.

De fleste transportavtaler legger også til grunn et antatt årsvolum som prisene baserer seg på. Men hva skjer om det reelle volumet blir lavere enn antatt? Både vareeiere og transportører er samstemte om at kunden beholder prisen selv om de avtalte volumene ikke oppnås. Ved slike tilfeller endres først prisen ved nye forhandlinger når avtalen utgår. Basert på dette skulle man kunne tenke seg at vareeiere bevisst er overoptimistiske når det gjelder deres anslag for årets volum, for å få en lavest mulig pris. Uten klare vilkår i kontraktene er det fare for at det vil bygges opp større kapasitet enn det som er nødvendig, noe >>



Figur 1 - Forholdet mellom transportkostnader og kapasitetsutnyttelse.

Artikkelforfatterne



Eirill Bø,
Studierektor
Handelshøyskolen BI



Stein Erik Grønland,
Konsulent i Sitma
Handelshøyskolen BI,
Professor II



Linus Henning,
Konsulent i Sitma

Artikkelserie i Moderne transport

MED ØKENDE transportvolumer, høyere kostnader og begrenset kapasitet på veinettet, blir det stadig viktigere å utnytte transportkapasiteten best mulig.

Artikkelserien er basert på resultatene fra et prosjekt gjennomført for Vegdirektoratet. Prosjektet tar for seg hvordan økt integrasjon i forsyningskjedene kan medføre økt kapasitetsutnyttelse og redusert trafikk-arbeid for lastebiler på vei.

I denne delen av artikkelserien ser vi nærmere på hvordan transportpriser og ulike prisformer påvirker utnyttelse av transportmateriellet.

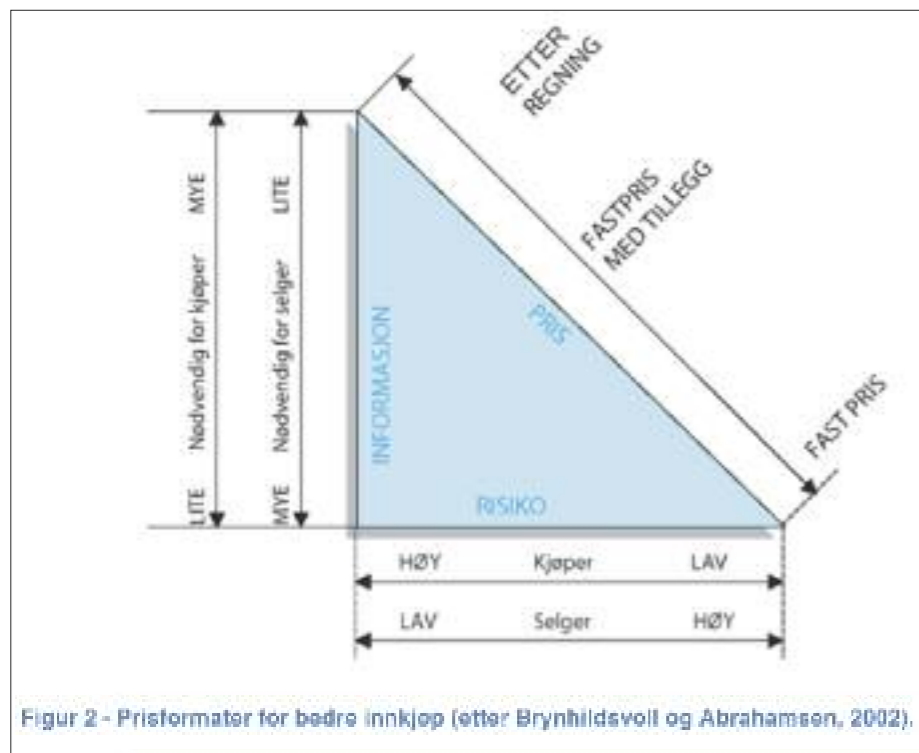
Hver artikkel i serien avsluttes med en sjekkliste som kan benyttes for å sjekke status i egen bedrift!

NYHET!



- * Markedets beste profesjonelle terminal i form av størrelse, vekt og robusthet.
- * Eksepsjonell batterilevetid og utforming.
- * Avansert image strekkodeleser.
- * Ekstra robust berørings skjerm i gorillaglass gir økt levetid og mindre service.
- * Innebygget "diagnose system" gir enheten bedre batteritid og mindre nedetid.
- * Full kompatibilitet med skrivere, programvare og et komplett sett av utstyr/tilbehør.

LEXIT GROUP LEVERER ALT INNEN POS, ETIKETTPRINTERE, KIOSKER, HÅNDFERMINALER OG SKANNERE! TA KONTAKT I DAG!



« som på lang sikt påvirker både transportkjøper og transportør negativt.

«Fritt levert» er krevende

Mange bedrifter selger sine varer med leveringsbetingelser "fritt levert". Det er flere utfordringer ved denne praksisen. For det første synes en "fritt levert"-praksis å være en

kraftig driver av leveringsfrekvensen siden mottakerne ikke har noe incentiv til å samle sine bestillinger på færre leveranser, og siden man trolig foretrekker å motta varene snarest mulig når dette likevel ikke medfører noen ekstra direkte kostnad. I en verdikjedetankegang, der man anser at det er verdikjeder og ikke enkeltbedrifter som konkurrerer mot

hverandre, er det viktig at man har fokus på de totale kostnadene i verdikjeden. Med en "fritt levert"-praksis kan man fort oppleve at transportkostnadene blir skjult, og lite kontrollerbare, og at den parten som i stor grad legger føringene for transporten ikke ser hvilke kostnader som medfølger.

Som hovedregel kan man si at den som har eierskap til transporten, den som skal ha varen, også bør betale for den. Imidlertid kan det være forhold som taler for at en "fritt levert" praksis kan være den beste. Utfordringene ved å benytte "fritt levert" kan da i mange tilfeller omgås ved bruk av ulike incentivordninger, som krav til minimum ordreløp, bonuser for fulle biler eller liknende.

Hva er status i din egen bedrift?

I hver artikkel i denne artikkelserien avslutter vi med noen utvalgte kontrollspørsmål som kan brukes til å gjennomføre en rask statussjekk ved din egen bedrift:

- I hvilken grad bidrar prisformatene som benyttes til god utnyttelse av transportenhetene?
- Er det samsvar mellom den som har eierskap til transporten (ut fra leveringsbetingelsene), og den som betaler for den?
- Har den som har kontroll over transporten også incentivene til å fylle bilene?
- Hvilket prisformat ville vært det beste ut fra ønsket om best mulig utnyttelse?

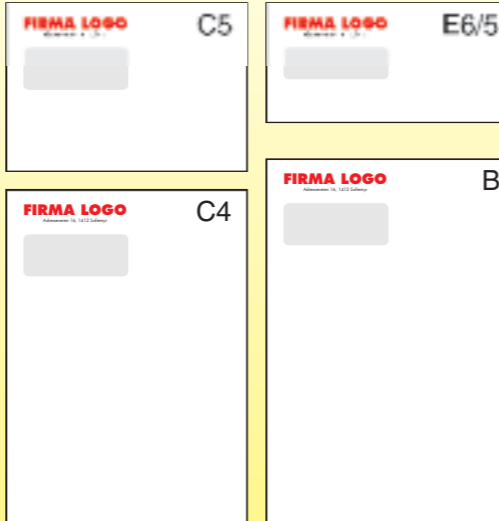
TRENGER DU **bjørgu** KONVOLUTTER?

FIRMA LOGO

Adresseveien 16, 1412 Sofiemyr

Kampanjeprisene varer frem til 28. mai

Konvolutter med 4-fargestrykk
 500 stk. E6/5 kr. 840,-
 500 stk. C5 kr. 950,-
 500 stk. C4 pose kr. 1.550,-
 500 stk. B4 kr. 1.750,-
 Valgfritt med eller uten vindu



Alle priser er ex. mva., basert på trykkeklaare originaler. Frakt tilkommer.

Bjørgu AS, Pb. 11, 1411 Kolbotn • Tlf: 66 82 21 21, eller e-post: odd@bjorgu.no

Vi leverer alle typer trykksaker – ta kontakt så løser vi ditt trykksakbehov!

DENNE TRUCKEN HAR NOE HELT SPESIELT SOM DU IKKE SER

TOYOTA
SAS
 System of Active Stability



Pendellås-sylinder



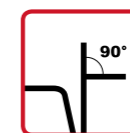
Hastighets-reduksjon ved sving



Kontroll av mastens tiltvinkel forover



Kontroll av mastens tilthastighet bakover



Gaffelnivilleringskontroll



Aktiv styrings-synkronisator



DET ER BARE TOYOTA GAFFELTRUCKER SOM ER UTSTYRT MED DET UNIKE SAS-SYSTEMET

SAS-systemet baserer seg på en avansert teknologi som igjen gjør at skadefrekvens på både truckførere og gods reduseres til et minimum. Ved å minimere skadefrekvensen oppnås en vesentlig reduksjon i de samlede driftskostnadene for selve truckholdet.

Det er bare Toyota trucker med det unike SAS-systemet som flytter og håndterer lasten din på en sikker og kostnadseffektiv måte.

HOVEDKONTOR: Haakon VII's gt. 23C, 7041 Trondheim • Tlf: 73 82 73 00 • www.toyota-forklifts.no

OSLO • FREDRIKSTAD • RUDSHØGDA • SANDEFJORD • KRISTIANSAND • STAVANGER • BERGEN • MØRE • TRONDHEIM • BODØ

TOYOTA

MATERIAL HANDLING