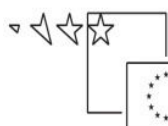




REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA ŠOLSTVO IN ŠPORT



Naložba v vašo prihodnost
OPERACIJO DELNO FINANCIRA EVROPSKA UNIJA
Evropski socialni sklad

TARIFNI SISTEM IN KALKULACIJE

BORISLAVA ANGELOVSKI
ANDREJA KRIŽMAN

Višješolski strokovni program: Logistično inženirstvo
Učbenik: Tarifni sistem in kalkulacije
Gradivo za 1. letnik

Avtorja:

Borislava Angelovski, univ. dipl. ekon.
mag. Andreja Križman, univ. dipl. ekon.
Prometna šola Maribor,
Višja prometna šola



Strokovna recenzenta:

izr. prof. dr. Anton Ogorelc, UM – EPF Maribor
mag. Cvetko Godnič, višji predavatelj, Višja prometna šola Maribor

Lektorica:

Martina Belšak, prof.

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

657.6(075.8)(0.034.2)

ANGELOVSKI, Borislava

Tarifni sistem in kalkulacije [Elektronski vir] : gradivo za 1. letnik / Borislava Angelovski, Andreja Križman. - El. knjiga. - Ljubljana : Zavod IRC, 2009. - (Višješolski strokovni program Logistično inženirstvo / Zavod IRC)

Način dostopa (URL): http://www.zavod-irc.si/docs/Skriti_dokumenti/Tarifni_sistem_in_kalkulacije-Angelovski_Krizman.pdf. - Projekt Impletum

ISBN 978-961-6820-21-9

1. Križman, Andreja, 1963-
249163776

Izdajatelj: Konzorcij višjih strokovnih šol za izvedbo projekta IMPLETUM
Založnik: Zavod IRC, Ljubljana.
Ljubljana, 2009

Strokovni svet RS za poklicno in strokovno izobraževanje je na svoji 120. seji dne 10. 12. 2009 na podlagi 26. člena Zakona o organizaciji in financiranju vzgoje in izobraževanja (Ur. l. RS, št. 16/07-ZOFVI-UPB5, 36/08 in 58/09) sprejel sklep št. 01301-6/2009 / 11-3 o potrditvi tega učbenika za uporabo v višješolskem izobraževanju.

© Avtorske pravice ima Ministrstvo za šolstvo in šport Republike Slovenije.

Gradivo je sofinancirano iz sredstev projekta Impletum 'Uvajanje novih izobraževalnih programov na področju višjega strokovnega izobraževanja v obdobju 2008-11'.

Projekt oz. operacijo delno financira Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada ter Ministrstvo RS za šolstvo in šport. Operacija se izvaja v okviru Operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007-2013, razvojne prioritete 'Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja' in prednostne usmeritve 'Izboljšanje kakovosti in učinkovitosti sistemov izobraževanja in usposabljanja'.

Vsebina tega dokumenta v nobenem primeru ne odraža mnenja Evropske unije. Odgovornost za vsebino dokumenta nosi avtor.

KAZALO

1	TRANSPORT	3
	UVOD V POGLAVJE	3
1.1	OSNOVE TRANSPORTA	5
1.2	POSEBNOSTI TRANSPORTNE DEJAVNOSTI	6
1.2.1	Elementi kakovosti transporta in liberalizacija	7
1.2.2	Posebnosti javnega prevoznitva	11
1.2.3	Transportna politika	12
1.3	PONUDNIKI TRANSPORTNIH STORITEV	13
1.3.1	Železniški transport	13
1.3.2	Cestni transport	15
1.3.3	Zračni transport	17
1.3.4	Vodni promet	19
	POVZETEK PRVEGA POGLAVJA	21
	Priporočena literatura za poglobljanje prvega poglavja	3
2	EKONOMSKI VIDIK TRANSPORTA	23
	UVOD V POGLAVJE	23
2.1	STRUKTURA TRGA	24
2.2	PONUDBA IN POVPRASEVANJE KOT FAKTORJA CENE	27
2.3	TRANSPORTNI STROŠKI	33
2.3.1	Značilnosti posameznih vrst stroškov v logistični dejavnosti	34
2.3.2	Primer polne lastne cene v kamionskem prometu	38
2.3.3	Primer kalkulacije stroškov prevoza v železniškem tovornem prometu	41
2.3.4	Stroški v letalskem potniškem prometu	43
2.4	PRODAJNA CENA TRANSPORTNE STORITVE	47
2.4.1	Specializacija transportnih storitev	48
	POVZETEK DRUGEGA POGLAVJA	50
	Priporočena literatura za poglobljanje drugega poglavja	3
3	TARIFNI SISTEM	53
	UVOD V POGLAVJE	53
3.1	TARIFNA NAČELA	54
3.2	TARIFNI SISTEM	57
	POVZETEK TRETJEGA POGLAVJA	60
4	TARIFNI SISTEMI PO TRANSPORTNIH PANOGAH	61
	UVOD V POGLAVJE	61
4.1	TARIFE V ŽELEZNIŠKEM TRANSPORTU	62
4.1.1	Tarife v železniškem tovornem prometu	62
4.1.2	Tarife v železniškem potniškem prometu	67
4.2	TARIFE V POMORSKEM TRANSPORTU	71
4.3	TARIFE V REČNEM TRANSPORTU	75
4.4	TARIFE V CESTNEM TRANSPORTU	76
4.5	TARIFE V ZRAČNEM TRANSPORTU	76
4.5.1	Zračni tovorni promet	77
4.5.2	Zračni potniški promet	79
4.6	ŠPEDITERSKE TARIFE	93
	POVZETEK ČETRTEGA POGLAVJA	96
5	KALKULACIJE	97

UVOD V POGLAVJE	97
5.1. OPREDELITEV KALKULACIJ	98
5.1.1 Delitvena kalkulacija.....	99
5.1.2 Kalkulacija z dodatki.....	99
5.1.3 Kalkulacija z enakovrednimi števili	99
5.1.4 Kalkulacije vezanih (vzporednih) izdelkov	100
5.1.5 Kalkulacija po variabilnih stroških (direct costing)	100
5.1.6 Kalkulacija nabavne cene.....	102
5.1.7 Kalkulacija prodajne cene	103
6 LITERATURA IN VIRI.....	I

KAZALO SLIK

Slika 1: Prometni koridorji	4
Slika 2: Storitve logistike glede na osnovne tokove podjetja.....	6
Slika 3: Pričakovana rast dejavnosti tovornega prometa po vrstah prevoza	9
Slika 4: Razvoj razčlenitve po vrstah prevoza v tovornem prometu 2000–2020	9
Slika 5: Pričakovana rast dejavnosti potniškega prometa po vrstah prevoza.....	10
Slika 6: Razvoj razčlenitve po vrstah prevoza v potniškem prometu 2000–2020	10
Slika 7: Pričakovan porast emisij CO ₂ iz transporta po vrstah prevoza 1990–2020	11
Slika 8: Graf togega povpraševanja.....	28
Slika 9: Graf neelastičnega povpraševanja.....	29
Slika 10: Graf enakomerne cenovne elastičnosti	29
Slika 11: Graf neelastičnega povpraševanja.....	29
Slika 12: Graf popolnoma elastičnega povpraševanja	30
Slika 13: Cenovna elastičnost ponudbe.....	30
Slika 14: Grafično prikazana točka preloma	36
Slika 15: Storitveni splet v železniškem potniškem prometu.....	67

KAZALO TABEL

Tabela 1: Tržne strukture	25
Tabela 2: Razlaga posameznih postavk kalkulacije stroškov tovornega prometa	38
Tabela 3: Osnovni parametri za izdelavo kalkulacije stroškov transporta (T1).....	40
Tabela 4: Izkoristek letala po urah letenja.....	44
Tabela 5: Predpostavljeni stroški letenja v EUR po destinacijah in tipu letala.....	44
Tabela 6: Predpostavljeno število potnikov ter vrednost kupona.....	45
Tabela 7: Prikaz predpostavljenih stroškov in prihodkov po posameznem tipu letala in destinaciji v EUR.....	45
Tabela 8: Razmestitev po destinacijah pri upoštevanju najboljšega razmerja med prihodki in stroški	46
Tabela 9: Razdelitev sestavin tarifnega sistema.....	57
Tabela 10: Primer tarifne tablice za eno ITE (kontejner).....	63
Tabela 11: Primer tarifne tablice za vagonsko pošiljko	63
Tabela 12: Dodatna nadomestila, ki so sestavni del prevoznine	64
Tabela 13: Tarifa za prevoz blaga po progah Slovenskih železnic 0800.04-NHM	65

Tabela 14: Primer cenika cestni transport znotraj Slovenije	76
Tabela 15: Razlike med nizkstroškovnimi in tradicionalnimi letalskimi prevozniki	80
Tabela 16: Primer cenika Adrie Airways na progi iz Ljubljane v London/Gatwick v EUR za potovanje v januarju 2004.....	81
Tabela 17: Primer cenika Adrie Airways na progi iz Ljubljane v London/Gatwick v EUR za potovanja v januarju 2006.....	83
Tabela 18: Prednosti in slabosti diferenciranja cen samo na podlagi tarifnih razredov.	83
Tabela 19: Tarifni razredi na rednih progah Adrie Airways.	86
Tabela 20: Možna delitev sedežev po tarifnih razredih za let Ljubljana–London na letalu tipa C s 86 sedeži	86
Tabela 21: Primer historičnih podatkov knjiženih potnikov na progi AA–BB–AA.	87
Tabela 22: Spremljanje knjiženja na letu GG–BB za odhod 25. april 2007	89
Tabela 23: Število odletenih in knjiženih potnikov na letu ZZ–AA za odhode v avgustu 2007.	92
Tabela 24: Cenik špediterskih storitev	95
Tabela 25: Stroški povratnega leta po posameznih tipih letala na progi AA–BB–AA v EUR	102

PREDGOVOR

Liberalizacija transportnega trga sooča transportna podjetja z novimi tržnimi izzivi, povezanimi z večjo konkurenco med ponudniki transportnih podjetij in vedno večjimi zahtevami kupcev glede kakovosti transporta.

Za uspešno gospodarjenje transportnih podjetij je, razen organizacije in izvajanja prevoznih storitev v tovornem ali potniškem prometu, potrebno dobro poznavanje tržnih zakonitosti (elastičnost ponudbe in povpraševanja, merjenje produktivnosti in rentabilnosti ...), pomena kalkulacij stroškov transportnih storitev (razmerje med fiksnimi in variabilnimi stroški) ter politike oblikovanja prodajnih cen (tarifna politika). Pri sestavi vsebine učbenika smo izhajali iz domneve, da imajo študenti že določena predznanja iz ekonomike podjetja, organiziranja poslovanja prometnih podjetij in poslovne logistike, zato smo določene dele vključevali v gradiva zgolj s ciljem poudarjanja posebnosti transporta.

Učbenik je razdeljen na pet poglavij: transport, ekonomski vidik transporta, tarifni sistemi, tarifni sistemi po transportnih panogah in kalkulacije.

Podani so številni praktični primeri, ki predstavljajo tudi izhodišča za oblikovanje seminarских vaj, s številnimi povezavami na spletne strani, s praktičnimi primeri pa so študentom posredovane tudi osnove za samostojno delo.

Avtorici

1 TRANSPORT

V tem poglavju boste spoznali:

- definicijo transporta,
- posebnosti transportne dejavnosti,
- vlogo transportne politike pri oblikovanju enotnega transportnega trga Evropske unije.

Ob koncu poglavja boste razumeli:

- pomen transporta za gospodarsko rast in povezovanje,
- razloge za nov pristop k oblikovanju cen transportnih storitev,
- pomen liberalizacije transportnega trga.

UVOD V POGlavJE

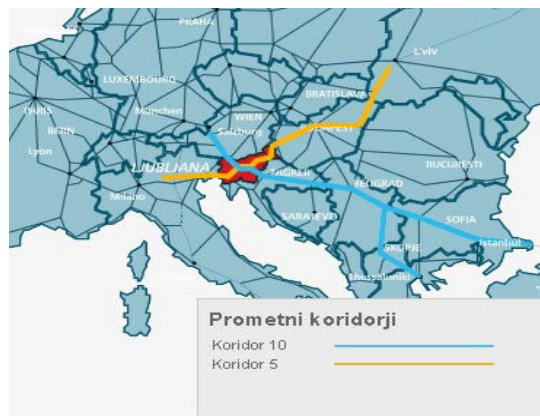
Ugodna geografska lega Slovenije¹ je v času globalizacije, liberalizacije in integracije prometnih sistemov znotraj Evropske unije vsekakor dobro izhodišče, da Slovenija z ustrezno transportno politiko sledi skupnim izhodiščem prometne politike Evropske unije, to je k izboljšanju kakovosti transportnih storitev z gradnjo integralnih transportnih sistemov (varstvo okolja), izboljšanju delovanja skupnega trga za povečanje učinkovitosti in možnosti svobodne izbire transportnih storitev, širjenju transporta zunaj območja Evropske unije in hitrejšemu prodoru v druge dele sveta. Odlične so tudi možnosti, da postane logistično in distribucijsko središče za srednjo Evropo.

Liberalizacija trga zahteva od držav razvoj infrastrukture, povečanje prometne varnosti, varstvo okolja in zmanjšanje onesnaževanja zaradi transporta, razvoj novih načel oblikovanja cen transportnih storitev (vključevanja vseh realnih stroškov transporta: infrastrukture, okolja, nesreč ...), ki še vedno v večji meri bremenijo državni proračun, nov tržni pristop v železniškem prometu (prost dostop do železniškega omrežja), hitrejši razvoj javnega potniškega transporta kot alternative uporabe osebnih avtomobilov.

Poglavje o transportu bo v nadaljevanju obravnavalo osnove transporta, posebnosti ponudbe transportnih storitev in pomen eksternih stroškov pri oblikovanju cen transportnih storitev ter predstavlja uvod za lažje razumevanje tarifnih sistemov in kalkulacij v transportu, ki bodo predstavljeni v nadaljevanju.

Na sliki 1 je prikazana ugodna lega Slovenije in ključni evropski transportni koridorji.

¹Leži na poti V. (Benetke–Kijev) in X. transportnega koridorja (Salzburg–Solun) ter ima z luko Koper preko Jadranskega morja tudi izjemne možnosti za razvoj pristaniško-pomorskih in letalskih storitev.



Slika 1: Prometni koridorji

Vir: <http://www.slo-zeleznice.si> (28.12.2008)

Uporabniki prometnega sistema in naročniki prevoznih storitev iščejo optimalne prevozne poti in celovite logistične rešitve, katerih pa ne more v celoti ponuditi nobena transportna panoga sama. Liberalizacija transporta in mobilnost v Evropski uniji je sicer omogočila prost pretok ljudi in blaga, zgodilo pa se je, da se je trg ponudbe in povpraševanja po transportnih storitvah soočil z neuravnoteženim razvojem prometnih sistemov. Problem predstavlja prevelika prevlada cestnega transporta, kar 44 % vsega blaga v EU se prevaža po cesti (kar 81 % je delež cestnih prevozov v potniškem prometu), 39 % blaga se prevaža po morskih poteh, 10 % po železnici (delež železnice v potniškem prometu znaša zgolj 6 %), 3 % blaga se prevaža po celinskih plovni poteh, le 8 % je letalski promet udeležen pri prevozu potnikov; delež letalskih prevozov v tovornem prometu je zanemarljiv.

Od eksternih učinkov transporta je zlasti problematičen podatek o onesnaženosti okolja (delež emisije CO₂ v transportu znaša kar 28 % vseh emisij). Najbolj je okolju škodljiv cestni transport, ki porabi kar 80 % vse v transportu porabljene energije in prispeva več kot 75 % vseh emisij ogljikovega dioksida (<http://www.europa.eu>)(28.12.2008)).

Napoved tovornega prometa v Sloveniji po posameznih prevoznih sistemih do leta 2010 kaže na rast cestnega prometa za 43 %, železniškega za 27 %, luškega kar za 86 % in pomorskega za 28 %; delež cestnih prevozov je po predvidevanjih v skupnem transportu blaga (SURS, 2003) v letu 2010 enak letu 2001 in znaša 69 %, delež železniškega 15 % (kar je celo nekaj manj kot v letu 2001), predvideva se večji delež pomorskih in luških storitev, in sicer 16 % (<http://www.stat.si> (28.12.2008)).

Osnovno vprašanje je, kako s prometno politiko zagotoviti preusmeritev cestnih prevozov na alternativne oblike ter hkrati na transportnem trgu v čim večji meri omogočiti delovanje tržnih zakonitosti ponudbe in povpraševanja.

1.1 OSNOVE TRANSPORTA

Promet je širok pojem, ki označuje kakršen koli prenos, prevoz, transport potnikov, tovora, sporočil, podatkov, denarja ... med dvema ali več kraji, osebami, napravami ...

Ima trojni pomen: pomeni razmerje med ljudmi (družbeni pomen), v nekoliko ožjem smislu gre za ekonomsko-finančni pomen (denarni, plačilni, neblagovni, turistični, nepremičninski ...), v najožjem pomenu besede promet razumemo kot »prenos« ljudi, dobrin, energije (komunikacije) z enega na drugo mesto.

Najožja definicija prometa je **transport**² (latinsko: *trans-prek; portare-nesti*), ki označuje prenos ali prevoz ljudi in dobrin z enega kraja na drug kraj (<http://sl.wikipedia.org/wiki>). Transport pomeni specializirano gospodarsko dejavnost, ki s pomočjo prometne infrastrukture, prometne suprastrukture (postaje, letališča, luke) in drugih elementov omogoča prevoz, prenos in premeščanje predmeta transporta z enega na drugo mesto, drugače povedano: gre za proizvodnjo transportnih storitev. Transportne storitve prevoznih ponudnikov omogočajo kvaliteten, konkreten, uspešen, učinkovit, racionalen, varen, hiter, udoben ... prevoz predmeta transportiranja od mesta odpreme do namembnega kraja, ne glede na število členov v transportni verigi. Ob tem pa morajo transportne storitve zadovoljiti tudi želje, potrebe in povpraševanje uporabnikov transportnih storitev, hkrati pa omogočiti proizvajalcem teh storitev poslovanje z dobičkom ter stalno trajnostno rast in razvoj. Zgolj delovanje tržnih zakonitosti na transportnem trgu glede na navedeno, ne bi samo po sebi hkrati sledilo tudi makroekonomskemu pomenu prometa (splošni gospodarski razvoj, povezanost in razvoj manj razvitih regij, razvoj javnega prevoznitva, zagotavljanje mobilnosti ljudi, blaga in kapitala, skrb za ekologijo, za porabo prostora in varnost, ter zdravje ljudi), zato mora prometna politika odgovoriti zahtevam časa po modernizaciji, liberalizaciji in integraciji obstoječih transportnih sistemov v povezano enotno delujočo celoto pri prevozu blaga in oseb ter skrbeti za zmanjšanje eksternega vpliva transporta na okolje in ljudi.

Transport blaga je treba zlasti z vidika tarifnih sistemov in kalkulacij stroškov transporta obravnavati še z vidika **podjetniške logistike**. Po definiciji je podjetniška logistika proces načrtovanja, izvajanja in nadzora vseh aktivnosti, ki so potrebne za prevoz surovin, polproizvodov in gotovih proizvodov od dobaviteljev (znotraj podjetja) do končnih kupcev. Glede na visok delež logističnih stroškov pri poslovanju podjetij je osnovna vloga podjetniške logistike minimizirati stroške logistike in s tem narediti podjetja konkurenčnejša..

Transport je s svojo storitveno ponudbo od štirih faz logističnega procesa, tako po kakovosti kot po ceni, pomemben pri zunanjem fizičnem toku blaga v inputu in outputu. Ogorelc (2004, 257) faze logističnega procesa opredeljuje takole:

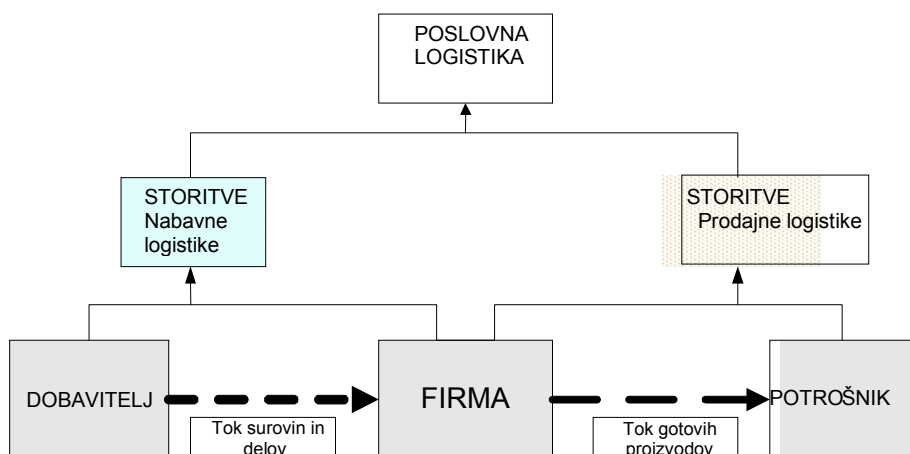
- faza fizične preskrbe (nabavne logistike), ki obsega logistične procese od virov elementov inputa do poslovnega sistema,
- faza intralogistike (notranje logistike), ki se nanaša na logistične procese znotraj poslovnega sistema,
- faza fizične distribucije (prodajne logistike), ki obsega procese distribucije gotovih proizvodov do končnega porabnika in

² Besedi transport in prevoz sta sinonima.

- faza poprodajne logistike.

Po principu kalkulacije skupnih stroškov, ne zgolj glede stroškov prevozne storitve (pakiranje, zaloge, skladiščenje, zavarovanje, stroški dostave ...), se podjetja odločajo o izbiri načina prevoza.

Na sliki 2 so prikazane storitve poslovne logistike glede na osnovne tokove v podjetju.



Slika 2: Storitve logistike glede na osnovne tokove podjetja

Vir: lasten

Nabavna cena izdelka, ki jo npr. kupi potrošnik, je sestavljena iz stroškov proizvodnje, stroškov prodaje in stroškov transporta. Glede na to, da je proizvodnja razporejena po celem narodnogospodarskem prostoru, je prodor vsakega proizvajalca na tuj trg povezan z večjimi transportnimi stroški (oddaljenost, vrsta transporta, vremenske razmere in podobno), ki se le v izjemnih primerih lahko krijejo s prihranki, ki jih prinaša večja proizvodnja. Navidezno oligopolni položaj proizvajalca je v bistvu, prav zaradi transportnih stroškov, lahko dejansko položaj teritorialnih monopolistov (bližji trgu, zaradi manjših transportnih stroškov) cenejši.

Pomen transportnih stroškov za razbitje enotnega trga na delne monopolne trge je različen pri različnih proizvodih. Posebno velik je pri proizvodih z majhno specifično vrednostjo, z veliko specifično težo ali pri pokvarljivem blagu (opeka, cement, premog, rude, metalurški proizvodi, zelenjava, pivo...) (Bajt in Štiblar, 2002, 242).

1.2 POSEBNOSTI TRANSPORTNE DEJAVNOSTI

Klasična delitev transporta po značilnostih ponudnika razvršča promet blaga in potnikov na kopenski, zračni in vodni. Glede na značilnosti transportne poti na železniški (žičnični), cestni, zračni, pomorski, transport po notranjih vodnih poteh in v blagovnem prometu cevovodni transport.

Po organizacijski in tehnološki plati se transport deli na redni (linijski), svobodni oz. občasni (po dogovoru, po potrebi).

S teritorialnega vidika je transport lahko notranji, mednarodni (med dvema ali več državama in tranzitni).

Po oddaljenosti delimo transport na medkrajevni in krajevni (lokalni). V potniškem prometu imamo delitev na mestni (krajevni), primestni in medkrajevni prevoz.

Po načinu organizacije poznamo še javni transport (transportna podjetja) in transport za lastne potrebe (za osebne potrebe prebivalstva ali pa transport za potrebe drugih podjetij).

1.2.1 Elementi kakovosti transporta in liberalizacija

Ogorelc (2004, 20) navaja osem elementov kakovosti, ki vplivajo na optimalno izbiro prevoznika: hitrost, varnost, množičnost, rednost, točnost, pogostost, dostopnost in udobnost. Z narodnogospodarskega vidika je treba dodati še porabo energije in varovanje okolja ter seveda ceno transporta. Z logističnega vidika pa še kriterij celovitosti transporta (več manipulacij, večja možnost poškodb, zamud, izgube blaga ...), razdalje in trajanje transporta (večji transportni stroški), posebne pogoje glede dokumentacije in klimatske spremembe (primerna embalaža, pakiranje, primerno skladiščenje ...).

1.2.1.1 Eksterni učinki transporta

To so tisti negativni učinki v transportu oziroma stroški, ki jih ne plačujejo uporabniki transportnih storitev ali jih plačujejo zgolj delno za škodo, povzročeno okolju in subjektom, ki niso udeleženi v transportu. Ogorelc (2004, 32) ločuje:

- eksterne stroške transportne infrastrukture, kamor prištevamo delovanje talne erozije (učinki na podtalnico, na rastlinski in živalski svet) in porabo zemeljske površine,
- eksterne stroške prevoza, kamor prištevamo: stroške prometnih nesreč, zvočne emisije, emisije izpušnih plinov, stroške zastojev in gneče v transportu, vplivi na zdravje človeka in vplivi na rastlinski in živalski svet.

Stroške nabave vozil, vzdrževanja in uporabe vozil (variabilni stroški), torej notranje stroške prevoznika, pokriva zasebni ali javni cestni prevoznik praviloma sam s prihodki uporabnikov oziroma koristnikov prevozov (vsebuje jih cena prevoza); izjema so subvencije transportnim podjetjem, ki opravljajo javni prevoz.

Stroški infrastrukture se večinoma v Evropi v cestnem prometu krijejo z davki na goriva in s pristojbinami za uporabo cest. V železniškem transportu je liberalizacija transporta uvedla novost glede financiranja infrastrukture v obliki plačevanja uporabnin.³

³ »... Uporabnina na SŽ je še vedno precej nižja od stroškov cestnin v cestnem tovornem prometu. Na SŽ plačajo na tono prepeljanega tovora 39 centov, uporabnina na netotonski kilometer pa znaša 0,2 centa. Avtoprevozniki plačajo samo avtocestne cestnine na tono prepeljanega tovora približno dva evra, cestnina za netotonski kilometer tovornjaka pa znaša približno 1,5 centa ...« (Finance, 30. 12. 2008, 9).

Stroške hrupa, transportnih nesreč, škodljivih vplivov na okolje in zdravje pokrivajo le delno tisti, ki jih povzročajo (zavarovanje odgovornosti pri zavarovalnicah, lastni izdatki za izvajanje zakonodaje na področju okolja). Stroške izgube časa kot posledica preobremenjenosti infrastrukture (predvsem cestne) nosi gospodarstvo in prebivalstvo samo.

Z naraščanjem transporta naraščajo tudi eksterni stroški transporta, ki bodo v prihodnje vedno bolj bremenili ponudnike transportnih storitev in manj javne finance posameznih držav, kar bo vplivalo na ceno transporta in bistveno načelo problem konkurenčnosti marsikaterega ponudnika. Ko govorimo o stroških, je treba vedeti, da ima transport vpliv tudi na zunanje prihodke, od katerih nimajo koristi neposredno uporabnik, marveč družba kot celota; izgradnja infrastrukture npr. zaposluje gradbeni sektor in omogoča kakovostnejšo ponudbo transportnih storitev, vpliva na ceno proizvodov, izboljšuje kakovost življenja (mobilnost).

Osnovni problem predstavlja še vedno način, kako stroškovno ovrednotiti zunanje stroške transporta in kako v praksi izpeljati načelo, ki je, da eksterni stroški bremenijo ponudnike transportnih storitev, ki s svojo dejavnostjo tudi ustvarjajo prihodek. Teorija temelji na trditvi, da je to način, da bodo podjetja s ciljem zniževanja teh stroškov zmanjševala negativne vplive transporta na okolje in ljudi ter s tem zagotavljala optimalno izkoriščanje obstoječe infrastrukture.

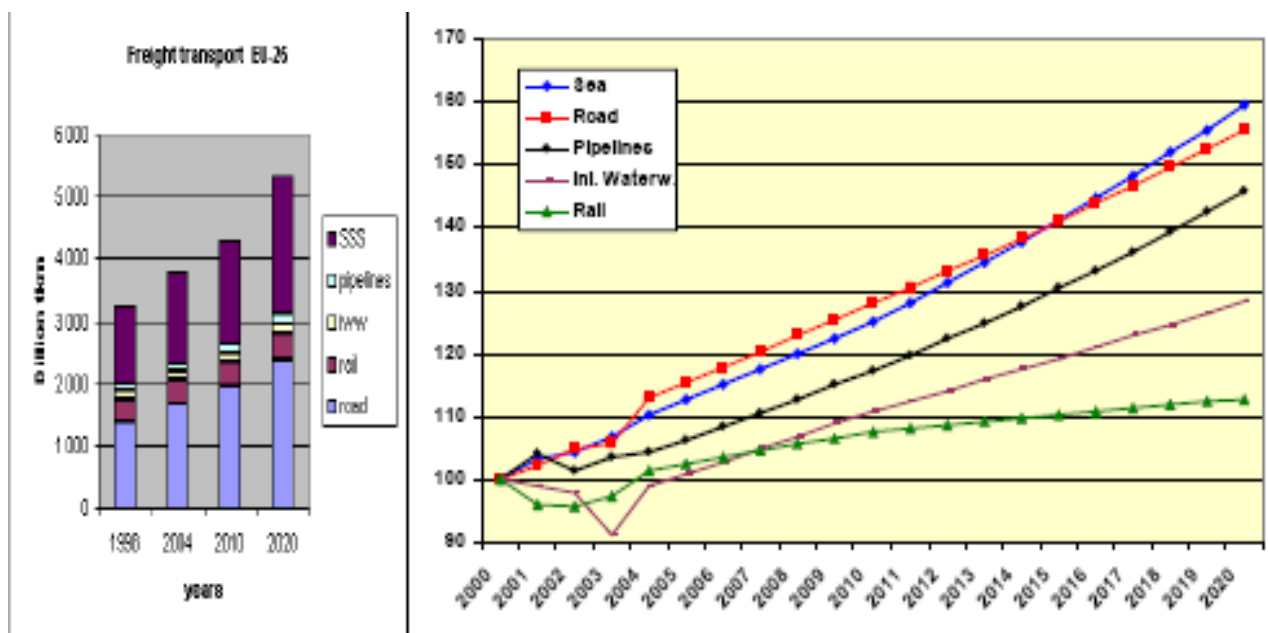
1.2.1.2 Razmere v transportnem sektorju in trendi razvoja v obdobju 2000–2020

Komisija Evropskih skupnosti (2006) je v dokumentu Sporočilo Svetu in Evropskemu parlamentu predložila dejstva in projekcijo razmer v prometnem sektorju v obdobju 2000–2020 (v EU 25⁴), in sicer predvideva naslednje rasti obsega prometa:

BDP za 52 %; tovorni promet skupaj za 50 %; potniški promet skupaj za 35 %; cestni tovorni promet za 55 %, železniški prevoz blaga za 13 %, pomorski prevoz na kratkih relacijah za 59 %; rečna plovba za 28 %; zasebni avtomobili za 36 %; prevoz potnikov po železnici za 19 % in zračni promet za 108 %.

V nadaljevanju v slikah 3–7 je tudi grafični prikaz projekcij.

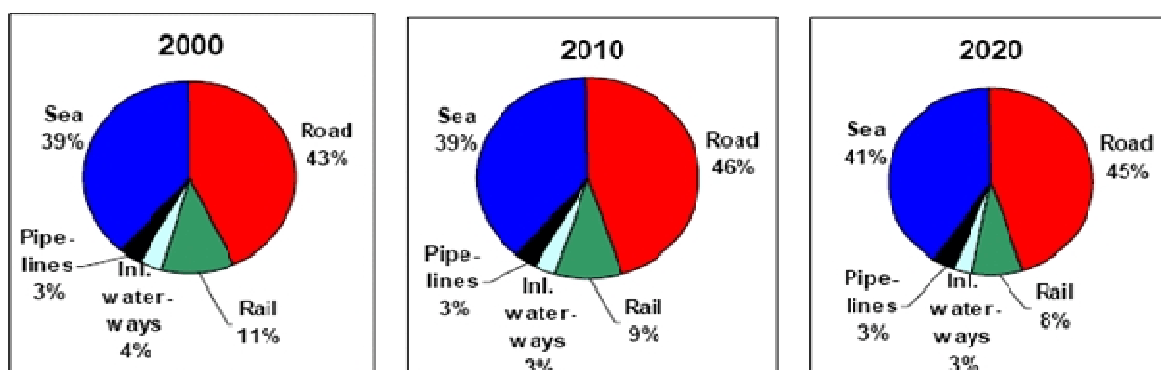
⁴ EU 25; leta 2004 je bilo 25 držav članic EU.



Slika 3: Pričakovana rast dejavnosti tovornega prometa po vrstah prevoza

Legenda: Freight transport EU-25 = tovorni promet; Billion tkm = Milijarda tkm; Years = leta; SSS = pomorski prevoz na kratkih razdaljah; Pipelines = cevovodi; Iww = celinske plovne poti; Rail = železnica; Road = cesta; Sea = morje.

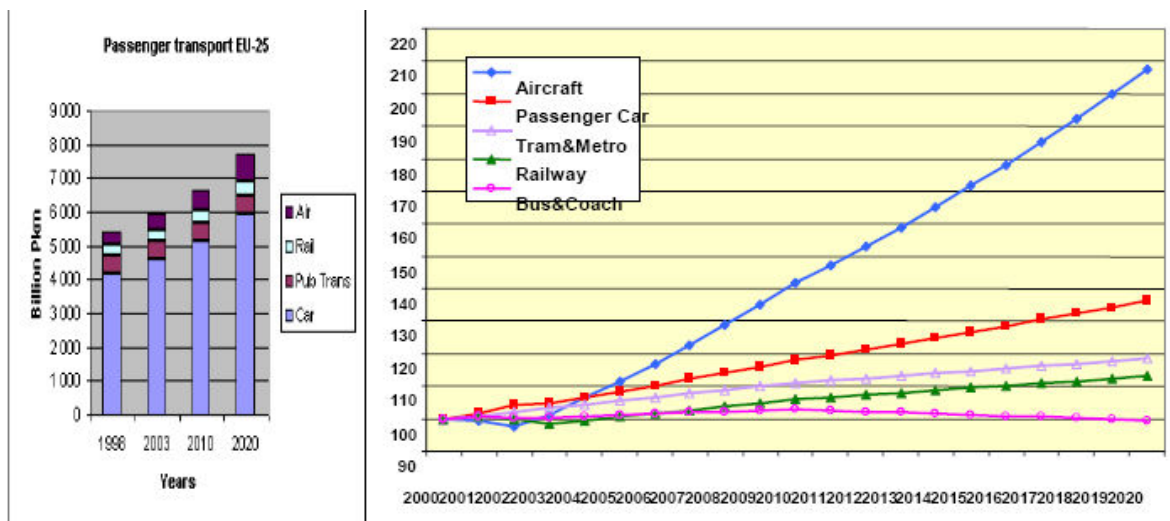
Vir: Komisija evropskih skupnosti, 2006, 25



Slika 4: Razvoj razčlenitve po vrstah prevoza v tovornem prometu 2000–2020

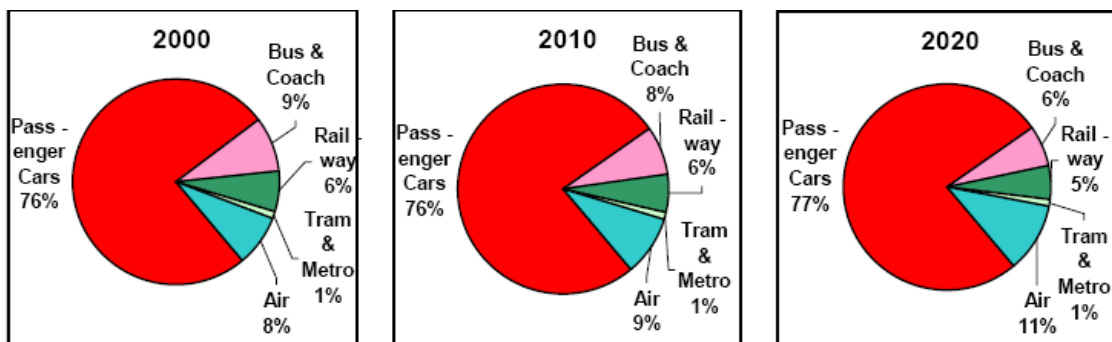
Legenda: Sea = morje; Pipelines = cevovodi; Inl. Waterways = celinske plovne poti; Rail = železnice; Road = cesta.

Vir: Komisija evropskih skupnosti, 2006, 27



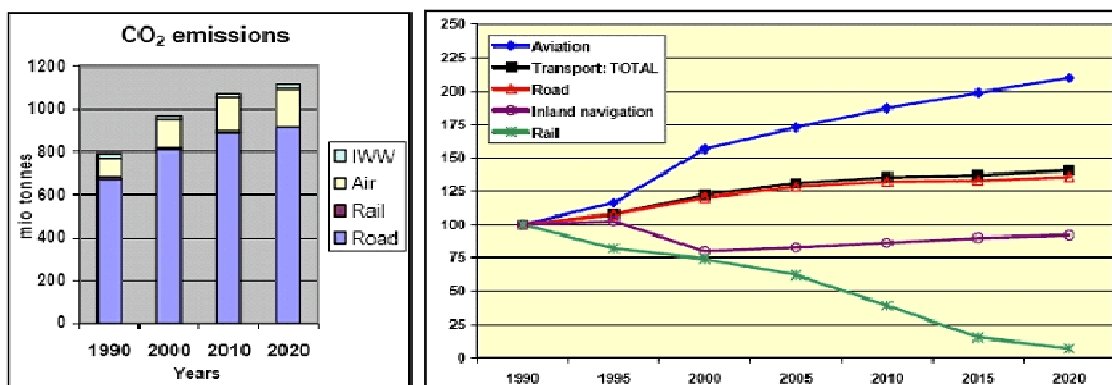
Slika 5: Pričakovana rast dejavnosti potniškega prometa po vrstah prevoza
 Legenda: 2000 = 100; Passenger transport = potniški promet EU-25; Billion Pkm= milijarda pkm; Air = zračni promet; Rail=železnica; Pub Trans = javni promet; Car = avtomobili; Aircraft = letalo; Passenger car = osebni avtomobil; Tram&Metro = tramvaj in podzemna železnica; Railway = železnica. Bus&Coach = avtobus.

Vir: Komisija evropskih skupnosti, 2006, 26



Slika 6: Razvoj razčlenitve po vrstah prevoza v potniškem prometu 2000–2020

Vir: Komisija evropskih skupnosti, 2006, 27



Slika 7: Pričakovani porast emisij CO₂ iz transporta po vrstah prevoza 1990–2020

Legenda: CO₂ emissions = emisije CO₂; Mio tonnes = milijon ton; Years = leta; IWW = celinske plovne poti; Air = zračni promet; Rail = železnice; Road = cesta; Aviation = letalstvo; Transport: TOTAL = promet: SKUPAJ; Inland navigation = rečna plovba.

Vir: Komisija evropskih skupnosti, 2006, 29

1.2.2 Posebnosti javnega prevoznitva

Po Novakoviću (1981, 21) se »javno prevoznitvo odlikuje po tem, da morajo prevozniške gospodarske organizacije /.../ opravljati prevoze pod istimi pogoji za vse koristnike /.../, seveda ob izpolnjevanju odgovarjajočih odločb o sklepanju prevozne pogodbe in plačilu prevoznih cen po tarifi. Osnovna vloga javnega prevoznitva v gospodarstvu je v tem, da izpolnjuje potrebe po prevozih, kar je potrebno iz splošnega družbenega in gospodarskega stališča«.

Javni interes v potniškem prometu vidimo skozi prizmo omogočanja prihoda na delo, v šolo, v turistične namene ..., v tovornem prometu (po železnici) kot obvezo prevzema blaga na prevoz, kjer država običajno s svojimi upravno-administrativnimi instrumenti zagotavlja, da se takšno prevoznitvo redno odvija, tudi po ceni, ki je občanom dosegljiva in primerna življenjski ravni (v železniškem tovornem prometu javne tarife in vozni red odobri država).

Voznine so podvržene višjim, javnim interesom in varovanju človekovega standarda, izvaja pa se po sistemu koncesioniranja. Med posebnosti javnega potniškega prevoznitva sodi predvsem način financiranja razmeroma visokih naložb v prevozno infrastrukturo ter točke sprejema in odprave prevoznih sredstev (avtobusne postaje, železniške postaje, letališke in luke). Prevozniške organizacije pretežno same financirajo nabavo prevoznih sredstev, medtem ko so naložbe v refrakcijske točke železniških in avtobusnih postaj, letališč, postajališč ... običajno sofinancirane s strani države.

Pri izbiri javnega prevoznika veljajo tržna merila, kakovost in cena prevoza (tarife), kar je tudi transportna podjetja »prisililo« prevzeti tržno filozofijo poslovanja, kar pomeni racionalizirati procese dela in dvigniti kakovost ponujenih storitev.

1.2.3 Transportna politika

Teoretično gledano transportna politika na področju transporta blaga in ljudi predvideva dolgoročne ukrepe s ciljem, da zagotovi optimalni razvoj transportnega sistema v skladu z družbenimi potrebami države. Cilji transportne politike morajo temeljiti na poznavanju delovanja celotnega transportnega sistema, povpraševanja in ponudbe ter finančne zmogljivosti države za financiranje nadaljnjega razvoja.

Zasledovati mora cilje prevoznikov, uporabnikov, narodnogospodarske cilje (kakovosten in stroškovno ugoden transport) in širše družbene cilje, ki smo jih že navajali v poglavju 1.2.2.

S transportno politiko morajo biti opredeljeni strateški cilji:

- zagotavljanje trajne mobilnosti,
- povečanje varnosti v transportu,
- varovanje okolja (zmanjšanje emisij hrupa, škodljivih snovi in klimatskih plinov (CO²),
- izboljšanje učinkovitosti transportnega sistema, tehnično-tehnološki razvoj, zmožnost integriranja,
- zagotavljanje uravnoveženega razvoja regij in
- zagotavljanje konkurenčnih pogojev za vse transportne nosilce.

Zaradi družbenega interesa, ki ga transport kot dejavnost nedvomno ima, država z določenimi instrumenti (regulativo) posega na delovanje transportnega trga, čeravno je želja, da je regulative čim manj (franšize) in da postopno tudi na transportnem trgu veljajo tržne zakonitosti ponudbe in povpraševanja. Regulativa je potrebna pretežno tam, kjer se dejavnost nanaša na javne interese (izboljšanje kakovosti v cestnem sektorju, ponovna oživitev železniškega prometa, nadzorovanje rasti cen v letalskem prevozu (Bela knjiga, 2001, 20–39) in ko tržna struktura ne dovoljuje svobodne konkurence. Z reguliranjem cen (potrjevanjem tarif), reguliranjem ravnanja ponudnikov transportnih storitev (predpisi, zakonodaja) v smislu eksternih vplivov transporta, z izdajanjem dovoljenj za opravljanje dejavnosti, soglasij, s subvencijami (npr. subvencioniranje železniškega potniškega prometa) usmerja država delovanje transportnega trga.

Med ekonomske razloge poseganja države na transportni trg Ogorelc (2004, 29) navaja:

- a) eksterne učinke,
- b) naravni monopol,
- c) pogubna (prevelika) konkurenca,
- d) varnost prometa,
- e) drugi razlogi.

Osnovne determinante za oblikovanje prometne politike v Sloveniji so: Zakonodaja Republike Slovenije, mednarodni sporazumi, ki Slovenijo zavezujejo, ter direktive in uredbe Evropske unije.

1.3 PONUDNIKI TRANSPORTNIH STORITEV

1.3.1 Železniški transport

Osnovni podatki za Evropsko unijo za leto 2004 (Komisija evropskih skupnosti, 2006):

- zaposlovanje: približno 1,2 mio,
- delež v skupnem tovornem prometu: 10 % (rahlo upada),
- delež v skupnem potniškem prometu: približno 7 % (6 % za medmestne vlake, 1 % za mestne tramvaje in podzemno železnico),
- rast med 1995 in 2004: +6 % v tovornem prometu (+15 % v EU-15, -9 % v EU-10), +9 % v potniškem prometu (+8 % za medmestne vlake, +14 % za mestno železnico (tramvaj in podzemna železnica),
- delež novih gospodarskih družb, ki so vstopile na trg železniškega tovora: 10 %,
 - železniške proge za visoke hitrosti so leta 2004 predstavljale 21,5 % vseh pkm medmestnega železniškega prevoza,
- delež v skupni porabi energije: 0,8 %
- učinkovitost vozil v toe/Mtkm ali toe/Mpkm: potniki 16,0; tovor 5,5.

Železniški promet ima velike transportne zmogljivosti, velja kot zanesljiv, dokaj reden, točen, varen in ekološko sprejemljiv način prevoza.

Prvi⁵ in drugi⁶ železniški paket ukrepov EU sta zagotovila pravno podlago za vzpostavitev enotnega trga za železniški prevoz blaga. Ukrepi obsegajo dostop na trg, licenciranje in certificiranje varnosti železniških podjetij, dostop do infrastrukture in izračun stroškov za njeno uporabo, vzpostavitev pravnega okvirja za varnost v železniškem prometu ter ukrepe za zagotovitev interoperabilnosti železniškega sistema. Prevladuje (EESO, 2005) mnenje, da je razlog za skromen delež železniških prevozov pri povečanju prevozov blaga in vedno manjši tržni delež v primerjavi z drugimi načini prevozov pomanjkanje kakovosti (komercialna hitrost tovrnega vlaka v Evropski uniji znaša zgolj 18 km/h) in zanesljivosti železniškega prevoza blaga. EESO (2005) tretji železniški paket⁷ usmerja železniška podjetja, da zahteve kakovosti določijo v pogodbi o prevozi in se obvežejo za izplačilo odškodnin. Predvideva dogovor z uporabniki storitev o: času predaje blaga, vagonov, vlakov; času prihoda in odškodnini za zamudo; odškodnini v primeru izgub ali poškodb blaga, odškodnini v primeru, da železniško

⁵ Prvi železniški paket (infrastrukturni) je začel veljati 15. marca 2001. Obsega: prost dostop na trg za mednarodni železniški promet blaga v vseevropskem železniškem omrežju in liberalizacijo mednarodnega železniškega prevoza blaga, širitev področja uporabe direktive o evropski licenci za železniška podjetja, uskladitev določb, ki urejajo dodelitev železniške infrastrukture, in zaračunavanje dajatev za uporabo železniške infrastrukture, certifikat varnosti.

⁶ Drugi železniški paket (ULES, 30. april 2004) določa datum 1. januar 2007 za liberalizacijo nacionalnega železniškega prevoza blaga, vključno s kabotažo, uveljavlja direktivo o varnosti v železniškem prometu, uredbo o ustanovitvi evropske železniške agencije in določa pogoje interoperabilnosti železniškega sistema visoke hitrosti (96/48/ES) in običajnega železniškega sistema (2001/16/EC).

⁷ Tretji železniški paket obsega: liberalizacijo mednarodnega potniškega prometa (Direktiva 91/440/EGS), predlog za uredbo o pravicah in dolžnostih mednarodnih potnikov (COM (2004) 143 final) in predlog za uredbo o odškodnini v primerih neizpolnjevanja pogodbenih zahtev glede kakovosti železniškega prevoza blaga (COM (2004) 144 final).

podjetje ali stranka odpove prevoz in nadzorni sistem kakovosti. Kot novost predvideva tudi, da lahko železniška podjetja zahtevajo povračilo odškodnine od upravljavca infrastrukture, če je to povzročilo zamudo (povračilo odškodnine – <http://www.europa.eu/>).

Po navadi je prvi odziv na večje finančno tveganje zaradi možnih večjih izplačil odškodnin dvig cen. Železniška infrastruktura je znotraj članic evropske unije neenotno razvita, kar bi s plačilom odškodnin za zamude povzročilo velike težave. Visoke odškodnine bi lahko imele posredno tudi vpliv na varnost prometa (pritisk na zaposlene, kršitve v delovnem času, pri počitku ter času za vožnjo vlaka).

EESO (2005) je sprejela tudi sklepe v smislu, da se namesto sankcij (visokih odškodnin) razmišlja o uvedbi pobud npr. uvedba premij pri infrastrukturnih stroških, če podjetje sprejme ukrepe za zmanjšanje motenj in izboljšanje storilnosti sistema.



Razmislite:

- Ali bi uvedba večjih odškodnin (sedaj jih določa konvencija COTIF (CIM) <http://www.sz-tovornipromet.si>) dejansko prispevala k boljši kakovosti in pravočasnosti železniških prevoznih storitev?

Železnice imajo prav gotovo perspektivo pri razvijanju povezav na dolge relacije (nad 500 km), ki bi lahko skupaj z učinkovitimi logističnimi podporami konkurirale cestnemu prometu in zagotavljale okolju prijazne storitve od vrat do vrat.

Kot kažejo podatki za železniški potniški promet, so prednosti v hitrih povezavah med centri mest.



Praktični primer 1.1:

1. Kakšen je trend obsega železniških prevozov (potnikov in blaga) in delež glede na ostale prevoznike v Sloveniji za obdobje 2000–2008? Primerjajte trende prevozov po železnici s trendom razvoja prometa v EU do leta 2020. Komentirajte dobljene rezultate.
2. Preverite, kako daleč je Slovenija pri izvajanju ukrepov poenotenja železniškega trga in pogojev za izvajanje interoperabilnosti v železniškem prometu.
3. Razmislite, ali so slovenske železnice kot javni prevoznik v potniškem prometu s svojo ponudbo konkurenčne. Kje vidite pomanjkljivosti? Kaj bi predlagali?

**Spletni naslovi:**

- <http://www.mzp.gov.si> (Regulatorni organ Ministrstva za promet RS)
- <http://www.azp.si> (Agencija za železniški promet)
- <http://www.dzi.si/> (Direkcija Republike Slovenije za vodenje investicij v javno železniško infrastrukturo)
- <http://www.eesc.europa.eu> (Evropski ekonomsko-socialni odbor)
- <http://eescopinions.eesc.europa.eu> (Mnenja, pobude Evropskega ekonomsko-socialnega odbora)
- <http://www.mzp.gov.si/si/zakonodaja> (Resolucija o prometni politiki Republike Slovenije)
- <http://www.fpp.uni-lj.si> (Bela knjiga. Prometna politika Evropske unije za 2010: čas za odločitve.)
- <http://www.slovenskezeleznice.si> (Slovenske železnice (potniški in tovorni promet))

1.3.2 Cestni transport

Osnovni podatki za Evropsko unijo za leto 2004 (Komisija evropskih skupnosti, 2006):

- *neposredno zaposlovanje*: približno 1,7 milijona v potniškem prometu (avtobus in taksi); 2,6 milijona v tovornem prometu (skupaj 4,3 milijona zaposlenih v cestnem prometu),
- *delež v skupnem tovornem prometu*: 44 % (rahlo narašča),
- *delež v skupnem potniškem prometu*: približno 84 % (76 % zasebni avtomobili), 8 % avtobus),
- *rast med 1995 in 2004*: +35 % v tovornem prometu,
+19 % za osebne avtomobile in
+5 % za avtobuse v potniškem prometu,
- *delež v skupni porabi energije*: 25,2 %,
- *učinkovitost vozil v toe/Mtkm ali toe/Mpkm*: tovornjaki 72,4; avtomobili 37,8; javni cestni prevoz 14,5.

Cestni transport ima manjše zmogljivosti od železniškega prevoza, največja prednost je velika dostopnost (ni prekladanja), možnost prevažanja blaga po vsej Evropi z neprimerljivo prožnostjo in po nizki ceni. Problem v cestnem transportu je razdrobljenost ponudnikov in veliki pritiski uporabnikov na zniževanje cen transporta, kar lahko privede do uničujoče konkurence v cestnem prevozništvu (damping cene). Naraščajoči variabilni stroški (gorivo) zaostrujejo konkurenco v tovornem prometu med prevozniki do te mere, da prihaja do odstopanj od načel varnosti v prometu.

Liberalizacija trga v cestnem transportu je omogočila prost dostop do transportnega trga držav Evropske unije. Po letu 1992 (odpravljene meje znotraj EU) z odpravo količinskih omejitev v cestnem transportu (kvote dovolilnic) ter z uvedbo kakovostnih omejitev (licence EU ter kabotaže za izvajanje nacionalnega transporta s strani tujega prevoznika) je cestni promet prevzel vodilno vlogo na transportnem trgu. Davčne olajšave, s katerimi so nekatere države (prikrita subvencija) blažile visoke stroške goriv, so žal prispevale k še večji konkurenčnosti cestnih prevozov v primerjavi z alternativnimi možnostmi ter k še večji destabilizaciji trga.

Daljše relacije bi se morale preusmerjati na druge vrste prevoza, perspektiva je v združevanju in diverzifikaciji cestnih prevoznikov, razvijanje integralnega transporta, modernizaciji vozil (ekološko sprejemljivejši vozni park), večji poudarek na eksternih stroških v cestnem prevozništvu ...



Praktični primer 1.2:

Ugotovitve raziskave, ki jo je opravilo nemško svetovalno podjetje za logistiko Transcare, so, da bi celo izrazito zvišanje cestnine za tovornjake le malo tovora preusmerilo s ceste na železnico. Po preučitvi nemškega in francoskega tovornega prometa so ugotovili, da bi se le 1,22 % tovora preusmerilo na železnico, če bi se cestnine dvignile na euro za kilometer. Hkrati pa ugotavljajo, da bi se na železnico preusmerilo kar trikrat več tovora, če bi železnica prilagodila svojo strukturo spremenjenim potrebam po prevozu. To bi pomenilo 4,1 odstotka celotnega tovora, kar je toliko kot 192 milijonov voženj 40-tonskih tovornjakov s 25 tonami koristnega tovora, ki ga zdaj prepeljejo po cestah. Za železnico bi to pomenilo 40-odstotno povečanje obsega tovornega prometa.

S preobremenjenostjo cestnega omrežja se sooča tudi Slovenija. Cestnine za tovornjake so v Sloveniji sorazmerno nizke. Prometno ministrstvo je za leto 2009 že napovedalo zvišanje cestnin za tovornjake.

Vir: Logistika & Transport, marec 2006, 7



Razmislite:

- Glede na ugotovitve raziskave – ali bi bilo pametno, da ministrstvo sprejme še kakšen ukrep za zmanjšanje tovornega prometa po cestah in preusmeritev na železnico?
- Ali bi lahko zvišanje cestnin preusmerilo tovrne tokove v druge države in kaj bi to pomenilo za Slovenijo?
- Razmišljajte o tovornem prometu tudi v luči trajnostnega razvoja države Slovenije, ki med ostalim zahteva tudi ekološko sprejemljiv transport. Komentirajte.

V potniškem prevozu je treba razvijati javno prevozništvu (večja kakovost) in ekološko osveščenost prebivalstva.



Razmislite:

- Kakšna bi morala biti ponudba v javnem potniškem prometu po cesti (ali železnici), da bi vplivala na zmanjšanje uporabe osebnih avtomobilov?
- Ali je uvedba enotne vozovnice za celoten sistem javnega potniškega prometa tržno dovolj zanimiv instrument?



Praktični primer 1.3:

Kakšen je trend obsega cestnih prevozov (potnikov in blaga) in delež glede na ostale prevoznike v Sloveniji za obdobje 2000–2008. Primerjajte trenda prevozov po cesti s trendom razvoja prometa v EU do leta 2020. Komentirajte dobljene rezultate.

Kako bi rešili problematiko urbanih središč (pomanjkanje parkirnih prostorov, prometni infarkti ob konicah...)?



Spletni naslovi:

<http://www.mzp.gov.si/zakonodaja>

<http://www.fpp.uni-lj.si/>

<http://www.stat.si>

<http://eu.viator-vektor.com>

Resolucija o prometni politiki Republike Slovenije

Bela knjiga: Prometna politika Evropske unije za leto 2010: čas za odločitve.

Statistični urad Republike Slovenije

Spletna stran Skupine Viator@Vektor, d.d. Ljubljana

1.3.3 Zračni transport

Osnovni podatki za Evropsko unijo za leto 2004 (Komisija evropskih skupnosti, 2006):

- neposredno zaposlovanje: približno 400.000,
- delež v skupnem tovornem prometu: 0,1 % glede na tkm v prometu znotraj EU,
- delež v skupnem potniškem prometu: 8 % (vključeni so samo leti znotraj EU); letalski močno narašča,
- rast med 1995 in 2004: + 55 % v potniškem prometu znotraj EU,
- tržni delež nizkocenovnih prevoznikov v rednem prometu EU (glede na razpoložljive sedeže): 25 % v letu 2005,
- rast števila prog znotraj EU: +100 % med 1992 in 2004,
- delež v skupni porabi energije: 4,0 %.

Zračni transport ima majhne zmogljivosti, vendar velike hitrosti vožnje. Pri prevozu potnikov so njegove prednosti hitrost, dostopnost, udobnost in pogostost.

Temelje za liberalizacijo letalskega transportnega trga predstavlja sporazum o odprtem nebu med Evropsko unijo in ZDA. Postavljena je nova kakovost v letalskem transportu, saj se z večjim številom neposrednih letov večja število povezav, pojavlja se konkurenca, kar vpliva na večjo kakovost in nižanje cen letalskih storitev.

Glede na pričakovano rast letalskih prevozov povzroča liberalizacija razširjanje letaliških zmogljivosti ter infrastrukture do in iz letaliških centrov, prav tako tudi delovanje v smeri reševanja zasičenosti zračnega prostora (zamude); obstoječ sistem koridorjev omogoča varnost, ne pa tudi najbolj racionalnih transportnih poti. Interes letalskih družb je, da letijo večkrat z manjšimi letali, kar pa hkrati povzroča večjo gnečo na tleh in zahteva več nadzora v zraku. V letalskem prometu bi se lahko s trženjskimi mehanizmi, kot so letališke takse (z destimulativnimi letališkimi taksami se lahko ob določenih urah dneva razbremenijo letališča), okoljevarstveni zakoni in kombiniranje prevozov z železnico, prispevalo k večji zmogljivosti letališč; s hitrimi vlaki bi bili bližje integraciji teh dveh transportnih vej (podobno s cestno infrastrukturo). Zaradi eksternih učinkov letalskega prometa (okolje, hrup ...) civilna iniciativa ni naklonjena gradnji večjega števila letališč, zato prevladujejo razmišljanja tudi o uvedbi »zračnih taksijev«, ki bi tam, kjer ni alternativnih povezav (železnica, cesta), zapolnili potrebo po letenju. V Evropski uniji so prisotna razmišljanja o ustanovitvi skupnega organa v letalskem prometu, ki bi pospešil in poenotil transportni trg Evropske unije v letalskem prometu.



Razmislite:

- Ali je nacionalni letalski prevoznik (Adria) prilagojen tržnim pogojem in konkurenci (letališča v bližini: Gradec, Zagreb ...)?
- Ali je letališče dovolj dostopno? Kje vidite možnosti integralnega povezovanja z železnico?



Praktični primer 1.4:

Kakšen je trend obsega letalskih prevozov (potnikov in blaga) preko nacionalnega letalskega prevoznika in delež glede na ostale prevoznike v Sloveniji za obdobje 2000–2008? Primerjajte podatke s trendom razvoja letalskega prometa v EU do leta 2020.

Kako povečati delež letalskih prevozov tovora?



Spletni naslovi:

<http://www.mzp.gov.si/si/zakonodaja>

<http://www.fpp.uni-lj.si>

<http://www.sloveniacontrol.si/index.php>

<http://www.adria.si>

Resolucija o prometni politiki

Bela knjiga: Prometna politika Evropske unije za leto 2010: čas za odločitve.

Kontrola zračnega prostora v Republiki Sloveniji

ADRIA AIRWAYS

1.3 4 Vodni promet

Osnovni podatki za Evropsko unijo za leto 2004 (Komisija evropskih skupnosti, 2006):

- *neposredno zaposlovanje*: približno 200.000, od tega približno 80 % v pomorskem prometu in 20 % v prometu po celinskih plovnih poteh,
- *delež v skupnem tovornem prometu*: 42 % (pomorski znotraj EU 39 %, celinske plovne poti 3 %; oba bolj ali manj nespremenljiva),
- *delež v skupnem potniškem prometu*: manj kot 1 % v potniškem prometu znotraj EU, rahlo upada,
- *rast med 1995 in 2004*: +29 % v tovornem prometu (+31 % v pomorskem prometu znotraj EU, +9 % na celinskih plovnih poteh),
- *povprečna letna rast svetovnega kontejnerskega prometa med 2001 in 2004*: 13,5 %,
- *delež (rečne plovbe) v skupni porabi energije*: 0,5 %,
- *učinkovitost vozil (rečne plovbe) v toe/Mtkm*: 17,5.

Pomorski transport in transport po notranjih vodnih poteh imata prednost v velikih prevoznih zmogljivostih, zanju ni posebnih omejitev na trgu, stroški prevoza so nizki, imata možnost lastnega usmerjanja prevozov (svobodna plovba) in veliko možnosti za specializacijo prevozov, ne nazadnje je to ena najvarnejših oblik transporta. Vzpostavitev »pomorskih avtocest« bo omogočila nove pomorske linije med evropskimi središči in ostalim svetom. Glavni pomanjkljivosti pa sta pomanjkanje bližnjih povezav med morjem, celinskimi plovnimi potmi in železnico ter počasni razvoj intermodalnosti (prevoz zabojnikov, tovora na kolesih ...). Prevoz po vodi je glede na to, da je cenovno ugoden in da ima manjši negativni vpliv na okolje kot prevoz po cestah, premalo udeležen na transportnem trgu, vendar pa ne gre zanemariti dejstev, da ima veliko razvojno perspektivo v prihodnosti in da predstavlja resnično konkurenčno alternativo kopenskemu cestnemu prevozu tovora. Pri razvoju pomorskega potniškega prometa je treba prav tako ustvariti pogoje za intermodalnost (kolo-avto-taksi-ladja-avtobus-vlak-letalo) in poskrbeti za ustrezna potniška pristanišča.

Glede liberalizacije v pomorskem transportu je po letu 1992 uveljavljena prosta izbira ponudnika storitev in prost dostop do opravljanja pristaniških storitev. Liberalizacija se nadaljuje v smeri poenostavitve pravil za delovanje pristanišč, poenotenja in višanja standardov dostopa do trga pristaniških storitev (pilotaža, storitve v povezavi s tovari, nakladanje in razkladanje). Pomorski transport lahko postane alternativa cestnemu šele, ko bo proces liberalizacije povezal dobavitelje, lastnike ladij in druge, ki sodelujejo pri ladijskih prevozi, ter cestne in železniške prevoznike in prevoznike na kopenskih plovnih poteh, saj bo šele s tem zagotovil fleksibilno in zanesljivo storitev, kot jo nudi cestni transport.



Razmislite:

- V čem je smiselnost poslovnega povezovanja jadranskih pristanišč (Benetke, Trst, Koper in Reka)? Predstavljajo severnomorska pristanišča nevarnost za odliv tovornega pristaniškega tranzita iz Jadrana?
- Ali so železniške povezave do luke Koper ustrezne?
- Ali lahko danes že govorimo o »skupnem evropsko pomorskem prostoru«?



Praktični primer 1.5: Prevoz po morju na kratkih razdaljah

Prevoz tovora po morju in rekah je v EU izjemno pomemben za njeno blaginjo. V konkurenčnem okolju je treba opustiti ustaljene oblike delovanja in poiskati nove, inovativne rešitve. Bela knjiga o evropski prometni politiki je dokument, ki vsebuje veliko ambicioznih ciljev za zagotavljanje konkurenčnosti in trajnostnega razvoja mobilnosti do leta 2010.

Prevoz po morju na kratkih razdaljah je pomemben element pri doseganju teh ciljev, saj lahko učinkovito prispeva k zahtevanemu omejevanju 50-odstotnega povečanja tovornega prometa po cestah; je varen in okolju prijazen način transporta.

V katero smer gredo razmišljanja o prevozu na kratkih razdaljah? Predvsem je treba zagotoviti konkurenčnost znotraj dejavnosti z vozinami in racionalnejšo ter učinkovitejšo floto (1), povezovati infrastrukturo (pristanišča) za sodobne prevoze z inovativnostjo in s podporo informacijske tehnologije (2), zagotoviti splošne prevoze blaga, ne glede na sestavo tovora in količine (3) in zagotavljati okoljevarstveno politiko (4).

Problemi: nekatere države EU na politični ravni ne podpirajo prevozov po morju na kratke razdalje. Pomanjkanje se kaže tudi v upravljaljskih strukturah, kjer je pomanjkanje inovativnosti in ohranjanje monopolov pomemben zaviralni dejavnik nadaljnjega razvoja te vrste prometa. Brez državnih spodbud in zaščitnih ukrepov, ki bi v začetni fazi omogočali nemoten razvoj prevoza na kratkih razdaljah, in ugodne politične klime verjetno ne bi šlo. Vendar pa bi se podjetja, ki že danes izvajajo pomorske prevoze na kratkih razdaljah morala zavedati dejstva, da jih lahko prav pomanjkanje inovativnosti in notranji strukturni problemi pripeljejo do neuspeha, zato je treba konkurenčni boj usmeriti na nove tehnologije in nove modele iskanja poslovnih priložnosti, ne pa na cene.

Vir: Logistika & Transport, april 2004, 10–12



Razmislite:

- Kakšen je trend obsega prometa luke Koper (v potniškem in tovornem prometu) v obdobju 2000–2008 ter je njen delež glede na ostale prevoznike v Sloveniji? Primerjajte trend prevoza s trendom prometa v EU do leta 2020.
- Ali so »pomorske avtoceste« alternativa kopenskemu prometu? Kakšna so razmišljanja evropske prometne politike v tej zvezi?
- Kje vidite bistvene dejavnike pospeševanja razvoja pomorskega prevoza na kratke razdalje?



Spletni naslovi:

Poglejte na spletne strani:

<http://www.mzp.gov.si/si/zakonodaja>

<http://www.fpp.uni-lj.si/>

<http://www.up.gov.si/>

Resolucija o prometni politiki Republike Slovenije

Bela knjiga. Prometna politika Evropske unije za leto 2010: čas za odločitve.

Uprava Republike Slovenije za pomorstvo

POVZETEK PRVEGA POGlavJA

Procesi ekonomskega povezovanja in koncentracije gospodarskega razvoja v industriji in trgovini Evropske unije so sprožili hitrejšo rast transportnih tokov, kakovosten transport pa je postal eden od glavnih pogojev za nadaljevanje gospodarske rasti in povezovanja. Transportni stroški imajo pomembno vlogo, saj višina teh lahko pomeni resno oviro pri trgovanju ali pa povzroči diskriminacijo in uničujočo konkurenco med transportnimi podjetji različnih držav. Sprostitev transporta v praksi (prost pretok blaga in ljudi) ne pomeni, da se država v celoti odreče svojemu vplivu na delovanje transportnega sistema. Vloga države pri usklajevanju transportnih sistemov in zlasti pri reševanju problematike prometne infrastrukture, zunanjih stroškov in obratovalnih pogojev posameznih transportnih panog ostaja pomembna pri zagotavljanju usklajenega razvoja transportnih sistemov. Popolna konkurenca in deregulacija transporta bi imela namreč številne negativne vplive na prometno varnost, na uničevanje cestne infrastrukture, onesnaževanje okolja, socialno varstvo, priče bi bili nelojalni konkurenci med prevozniki ...

Začetek urejanja razmer na transportnem trgu na področju eksternih stroškov transporta prav gotovo pomeni nov pristop k zaračunavanju uporabnine za prometno infrastrukturo (železnice), kar je hkrati tudi korak k družbenemu optimumu na področju uporabe prometne infrastrukture (*Pareto optimum: resursi v družbi so optimalno porazdeljeni in zagotavljajo najvišjo možno skupno blaginjo*).

Iz vsega navedenega sledi, da je transportni trg glede na svoj širši družbeno gospodarski pomen treba regulirati in namesto politike popolne konkurence voditi politiko povezovanja transportnih nosilcev v integralnem transportu blaga (kontejnerizacija, Ro-Ro, »hucke pack« ...) in potnikov. Prav tako ne gre zanemariti nujnosti informacijskega povezovanja transportnih nosilcev med seboj kakor tudi izven dejavnosti, saj si danes v sodobni ekspanziji informatike razvoja transporta brez informatizacije ni mogoče predstavljati.

Evropska projekta MARCO POLO in GALILEO sta načrtala smernice za optimizacijo postopkov v verigi prevoza blaga in pri razvoju satelitske navigacije v cestnem prometu.



Vprašanja za razmislek in preverjanje znanja

1. Kaj je transport?
2. Naštejte elemente kakovosti v transportu.
3. Kaj so eksterni učniki transporta?
4. Kaj je javno potniško prevoznništvo? Posebnosti?
5. Kakšna je vloga prometne politike?
6. Kakšne so specifičnosti posameznih ponudnikov na transportnem trgu?
7. Kaj pomeni liberalizacija transportnega trga?
8. Kaj pomeni prost pretok blaga in storitev?

Priporočena literatura za poglobljanje prvega poglavja

1. Ogorelc, A. *Mednarodni transport in logistika*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2004.
2. Pauko, F. *Javno potniško prevoznništvo s posebnim poudarkom na turističnih prevozih*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2002.

2 EKONOMSKI VIDIK TRANSPORTA

V tem poglavju boste spoznali:

- uporabnost ekonomskih načel v transportu,
- značilnosti različnih tržnih struktur,
- vpliv ponudbe in povpraševanja na oblikovanje cen v transportu,
- osnove zakonitosti cenovne elastičnosti ponudbe in povpraševanja (posebnosti v transportu),
- posebnosti transportnih stroškov,
- značilnosti posameznih vrst stroškov (celotni, povprečni, mejni, točka preloma),
- način oblikovanja polne lastne cene prevoza v cestnem in železniškem transportu.

Ob koncu poglavja boste razumeli:

- pomen produktivnosti in rentabilnosti dela v transportu v povezavi s ceno,
- pristop k oblikovanju prodajnih cen za transportne storitve,
- povezavo specializacije v transportu z diferenciacijo transportnih cen na transportnem trgu.

UVOD V POGlavJE

Ekonomsko načelo je pravilo, na katerem temelji vsako racionalno odločanje, tako v gospodarstvu kot v vseh človekovih aktivnostih. Vsakdo skuša doseči določeni učinek s čim manj sredstvi oziroma z določenimi sredstvi doseči čim večji učinek. Ko rečemo, da subjekti izbirajo na podlagi ekonomskega principa najučinkovitejše variante, to pomeni, da izbirajo na podlagi ekonomskega načela tiste variante, za katere menijo, da so najučinkovitejše. Tudi če so prisotne informiranost, sposobnost odločanja in volja, ni nujno, da je izbrana varianta tudi najboljša. Odločitev je lahko z ekonomskega vidika neracionalna, vendar je lahko izbira racionalna z vidika celotnih koristi, ki jih predstavljajo cilji, vrednost, pričakovanja, želje ... (Bajt in Štiblar, 2002, 103).

Uporabniki prevoznih storitev v potniškem in tovornem prometu izbirajo med kakovostjo, v širšem pomenu besede (poglavje 1.2.1) in ceno transportne storitve. Transportna cena je sicer pomembna postavka, vendar ni edini odločitveni motiv za izbiro nosilca prevoza ali logistične storitve.

V nadaljevanju bomo poudarili pomen vpliva ponudbe in povpraševanja na oblikovanje cen transportnih storitev.

Izhajamo iz **problema**, ki ga ponudnikom transportnih storitev povzroča načelo ekonomičnosti zaradi posebnosti transportnega sektorja. Ogorelc (2004, 19) navaja naslednje posebnosti:

- koristni učinek je neločljivo povezan s transportnim procesom – v transportu ni mogoče proizvajati »na zalogo«,
- proizvodnje ni mogoče enakomerno razporediti; ponuditi je treba tolikšne transportne zmogljivosti, ki naj zadovoljijo potrebe po transportnih storitvah v najbolj zahtevnem času, ko pa so transportne potrebe manjše, ostanejo transportne zmogljivosti neizkoriščene,⁸
- transport ni prostorsko omejen,
- problem upoštevanja vrednosti infrastrukture (ki je ne uporabljajo samo javni prevozniki),
- precejšen vpliv naravnih dejavnikov (konfiguracija terena in vremenske razmere na izvedbo transportnega procesa).

Eden od poglobitvinih tržnih instrumentov je cena. V transportu nastane pri oblikovanju cen storitev na trgu problem, kako glede na posebnosti transportnih storitev (zlasti obratovalna pripravljenost) s tržno ceno (ki jo podjetje dosega na trgu) pokriti lastno ceno transporta oz. ustvarjati dobiček. Visoki fiksni stroški predstavljajo največji problem pri oblikovanju lastne cene vsem transportnim podjetjem. Če podjetje na trgu ne ustvarja ustreznega količinskega obsega dela, je delež jalovih stroškov (neizrabljene kapacitete) v skupnih stroških previsok (čakanje na delo, prazne povratne vožnje, premalo naložena prevozna sredstva, vagoni, preveč režije ...), kar znižuje rentabilnost poslovanja.

2.1 STRUKTURA TRGA

Tržno usmerjena podjetja, kakršna so tudi transportna podjetja, morajo na trgu ugotoviti, ali imajo opraviti z monopolistično, oligopolistično ali polipolistično strukturo ponudbe in povpraševanja (Porter, 1980, 4). Da bi lahko razumeli elastičnost cene glede na ponudbo in povpraševanje, kar bomo predstavili v nadaljevanju tega poglavja, je treba najprej razumeti teoretično možna konkurenčna razmerja na katerem koli trgu, torej tudi transportnem.

Z monopol gre takrat, kadar na trgu na strani ponudbe ali povpraševanja obstaja samo en velik udeleženec (kadar imamo samo enega ponudnika in enega povpraševalca na trgu, govorimo o bilateralnem monopolu). Kadar podjetje meni, da je prodaja odvisna zgolj od lastnih akcijskih parametrov (cene, količina, kakovost in reklama), je njegovo vedenje mogoče pojmovati kot monopolistično.

Oligopol pomeni, da je na strani ponudbe ali povpraševanja ali na obeh straneh le malo prodajalcev oziroma kupcev storitev. Pri oblikovanju marketinške strategije mora podjetje upoštevati reakcije znanih konkurentov in njihovo marketinško strategijo. Primer tržne situacije, kjer nastopata na trgu dva ponudnika in dva povpraševalca, imenujemo bilateralni duopol. Na

⁸ Izkoristek časa ni odvisen samo od tehničnih možnosti (hitrosti) vozila, letala, plovila, temveč tudi od organizacije izvedbe prevoznega procesa. Pauko (2002, 5) trdi, da predstavlja čas mirovanja in čakalni čas celo do 60 % vsega razpoložljivega časa prevoznih sredstev, kar je vsekakor ekonomsko gledano neekonomično. Gospodarjenje prevoznikov je usmerjeno v aktivnosti, ki bi skrajšale čas mirovanja in čakalni čas na minimum, pri čemer imajo pomembno vlogo tudi čas zadrževanja v refrakcijskih točkah (pristanišča, postaje, letališča) in čas čistega prevoza, ki ga je mogoče skrajšati s povečanjem hitrosti prevoza (odvisno od infrastrukture, predvsem v železniškem in cestnem prometu).

oligopolnem trgu so mogoča nihanja cen in primeri uničujoče konkurence. Pojavlja se večja verjetnost povezovanja med posameznimi oligopolisti, kadar gre za istosmerne interese.

Polipol nastane takrat, kadar obstaja tržna situacija, ko je na strani ponudbe in povpraševanja mnogo relativno malih udeležencev na trgu in vlada popolna konkurenca. Tu je treba biti pozoren na to, da se številni ponudniki in povpraševalci medsebojno diferencirajo (čas, prostor, storitev ...) ter da je delež vsakega ponudnika in povpraševalca na takem trgu tako majhen, da ne more s spremembo ponudbe ali povpraševanja vplivati na oblikovanje cen določene storitve.

Iz teh treh temeljnih oblik trga nastaja najmanj 9 (3x3) različnih kombinacij, kar prikazujemo v tabeli 1:

Tabela 1: Tržne strukture

POVPRAŠEVANJE PONUDBA	ŠTEVILNI MALI UDELEŽENCI	REDKI VELIKI UDELEŽENCI	EN VELIKI UDELEŽENEC
ŠTEVILNI MALI UDELEŽENCI	Popolna konkurenca	Oligopol povpraševanja	Monopol povpraševanja
REDKI VELIKI UDELEŽENCI	Oligopol ponudbe	Dvostranski oligopol	Omejeni monopol povpraševanja
EN VELIKI UDELEŽENEC	Monopol ponudbe	Omejeni monopol ponudbe	Dvostranski monopol

Vir: Lah, 1976, 225

Tržno usmerjeno podjetje mora spoznati in analizirati svojo okolico, usmerjati in izpopolnjevati svoj prodajni osnutek le z upoštevanjem obstoječe in možne konkurence. Med konkurenti si podjetje izbira osnovno vlogo in po njej kroji svoje strategije trženja. Te vloge so: **vodja, tekmelec, sledilec in specialist**.

Vodja je praviloma eden, tekmecev je malo, več je sledilcev, največ pa je specialistov (kotičkarjev ali nišerjev).

Vodje na trgu so podjetja, ki s strategijo skrbijo za:

- širjenje celotnega trga (pridobivanje novih kupcev, razvijanje novih storitev, povečanje porabe svojih storitev pri obstoječih porabnikih ...);
- varovanje tržnega deleža (napada s cenami in tržnim komuniciranjem ter na ta način oviranje tekmecev);
- povečanje tržnega deleža.

Tekmeci v konkurenci tekmujejo z vodjo na trgu, da bi postali vodja. Tekmeci na trgu širijo svojo ponudbo, nudijo ugodnejše cenovne, plačilne pogoje, popuste, kreditirajo kupce, širijo in približujejo lastne tržne poti, povečujejo delež osebnega komuniciranja s strankami, več vlagajo v propagando storitev itd.

Če tekmelec ne uspe prevzeti vodilne vloge na trgu, se pogosto zgodi, da se na trgu pojavijo kot sledilci in ne več kot tekmeči.

Sledilci v konkurenci so podjetja, ki finančno niso sposobna prevzeti mesta tekmecev ali vodij na trgu, zato ne tvegajo. Sledilci na trgu so običajno manjša podjetja ali pa velika podjetja na tujih trgih.

Za to skupino podjetij je značilno, da na trgu ne motijo vodij in tekmecev ter ponujajo vzporedne storitve, izbirajo trge oziroma tiste skupine odjemalcev, za katere so vodje in njihovi sledilci na trgu manj zainteresirani. Značilno je tudi to, da so proizvodni stroški teh podjetij nizki, hkrati pa skrbijo za visoko kakovost svojih storitev.

Podjetja, ki jih uvrščamo med sledilce, dobro poznajo mejo, do katere se lahko pojavljajo na trgu, da ne ogrožajo vodij in njihovih neposrednih sledilcev, saj bi v nasprotnem primeru kmalu postali tarča vodij na trgu, kar bi lahko ogrozilo njihov obstoj.

Specialisti v konkurenci so podjetja, ki se pojavljajo na določenih tržnih segmentih (predvsem na tistih, ki so za vodilne konkurente premajhna) z diferencirano ponudbo. Specialisti so podjetja, ki veliko tvegajo. Govorimo o novih in manjših podjetjih, ki dosegajo na trgu, če so uspešna, visoko stopnjo donosnosti.

Za ta podjetja je odločilna izbira segmenta na trgu, kupcem morajo ponujati posebne in prilagojene koristi.

Če so podjetja v svoji dejavnosti uspešna ter ponujajo dopolnjujoče storitve podjetjem, ki na trgu predstavljajo vodjo ali sledilca, jih želijo večji konkurenti navezati nase. Tudi v primeru, da se podjetni posamezniki iz uspešnih velikih podjetij želijo specializirati in osamosvojiti, jih velika podjetja raje jemljejo za poslovne partnerje kot za konkurente.

Na trgu imamo običajno omejeno konkurenco. Vodilni na trgu vplivajo na razmere na trgu ter onemogočajo vstop konkurence, hkrati pa izpodrivajo konkurenco s trga. Konkurenčni pragi – vstopni in izstopni – označujejo vrednost in količino resursov, ki jih mora porabiti konkurent, da vstopi na trg, oziroma resursov, ki so potrebni, da obstoječi konkurent zapusti trg (Porter, 1980, 4).

V praksi razumemo pod pojmom "vstopni prag" pretežno stroške, ki so potrebni za obvladanje tržnih poti, za nabavo surovin, tehnologije, za izbiro lokacije. Pod pojmom "izstopni prag" pa razumemo stroške v zvezi z likvidacijo podjetja, prekvalifikacijo zaposlenih, pogodbene kazni za neizvršene pogodbene obveznosti, padanje uspešnosti (manjša prodaja) ob najavljenem izstopu, odpor okolja, regije itd.

Tržno gledano si mora podjetje, tako kot si izbere odjemalce, izbrati tudi konkurente ter glede na izbrane konkurente določiti vstopne in izstopne prage, ter ciljne trge. Konkurenca na trgu je nujna, saj spodbuja organizacijo, da neguje svojo konkurenčnost; velikokrat konkurenti spodbujajo organizacije, zlasti pri uvajanju novih storitev, prav tako se konkurenti medsebojno podpirajo pri obrambi pred novimi konkurenti.



Razmislite:

- Kakšne oblike konkurence najdemo na transportnem trgu?
- Kakšne vloge imajo posamezni nosilci transportnih storitev?
- Katere transportne storitve bi lahko šteli med specializirane?

2.2 PONUDBA IN POVPRASEVANJE KOT FAKTORJA CENE

Trg je ekonomski prostor, na katerem se soočata ponudba blaga/storitev in povpraševanje, trg določa količine blaga/storitev, ki so predmet menjave, in njihove cene. Z vidika različnih kriterijev razlikujemo več vrst trgov.

- Po kriteriju vrste proizvodov, dobrin, storitev so trgi lahko: trg delovne sile, trg surovin, transportni trg ...
- Po geografskem območju razlikujemo svetovni trg, mednarodni trg, nacionalni trg, regionalni in lokalni trg.
- Glede na količine, s katerimi se trguje, so trgi lahko grosistični ali trgi na veliko in trgi na malo (detajlistični).
- Glede na to, ali se trguje svobodno ali pa je trgovanje regulirano s strani državnih ali drugih organov, razlikujemo svobodne (proste) in omejene (regulirane) trge. O prostem trgu govorimo takrat, kadar o pristopu nanje in o odnosih menjave na trgu odločata ponudba in povpraševanje. Danes so trgi praviloma omejeni s predpisi o cenah, kakovosti, obsegu blaga in njegovem poreklu ...

Cilj vsakega podjetja, ki nastopa na trgu, je učinkovitost, ki jo merimo s primerjavo proizvoda/storitve s proizvodnimi faktorji (uporabljenih in porabljenih). Merimo npr. produktivnost dela, kapitala, investicijski učinek, rentabilnost. S tržnega vidika in politike oblikovanja cen proizvodov/storitev izstopata dejavnika **produktivnosti in rentabilnosti**.

Produktivnost dela v transportu je odnos med količino obsega transportnih storitev (ntkm, pkm) in količino dela za določeno časovno obdobje (dan, leto ...), angažiranega za ta obseg transportne storitve, pri čemer je z ekonomskega vidika treba doseči čim večji obseg dela s čim manjšim stroškom vloženega dela oziroma z obstoječim vloženim delom doseči čim večji obseg dela. Na produktivnost dela v transportu vplivajo notranji (racionalno izkoriščanje transportnih zmogljivosti, dobra organizacija dela, sistem nagrajevanja) in zunanji dejavniki (prostorska in časovna neenakomernost tokov, razvejanost transportnega omrežja, naravni pogoji, razvoj novih tehnik in tehnologij ...). Nanjo pa vpliva tudi intenzivnost dela, kjer merimo velikost porabljenega dela na enoto časa. Intenzivnost dela se ne povečuje samo s hitrejšim in z napornejšim delom, ampak tudi z boljšim izkoriščanjem delovnega dneva, tedna, torej z daljšim delovnim dnevom, večjo zaposlenostjo delavca. Na transportnem trgu bi povečevanje produktivnosti na račun intenzivnosti dela lahko povzročilo ogrožanje varnosti prometa, zato je to področje zakonsko regulirano in sankcionirano.

Proizvodi ali storitve se na trgu izražajo v obliki tržne cene. S produktivnostjo na eni strani in tržnimi cenami, ki jih podjetje doseže na trgu, merimo rentabilnost poslovanja. Rentabilnost je torej merilo uspešnosti podjetja na trgu, težnja podjetij po čim večji rentabilnosti pa vodi k temu, da podjetja nenehno težijo k povečevanju produktivnosti in cene proizvodov/storitev približujejo konkurenci.

Ponudbo neke dobrine ali storitve na trgu predstavljajo količine, ki so jih ponudniki pripravljene na trgu prodati po določenih cenah. Povpraševanje po dobrinah ali storitvah pa so količine, ki so jih povpraševalci pripravljene in plačilno sposobni kupiti na tem istem trgu in v istem času po

različnih cenah. Nihče ne kupuje, ne da bi poznal cene. Tako je tudi pri ponudbi in povpraševanju na transportnem trgu.

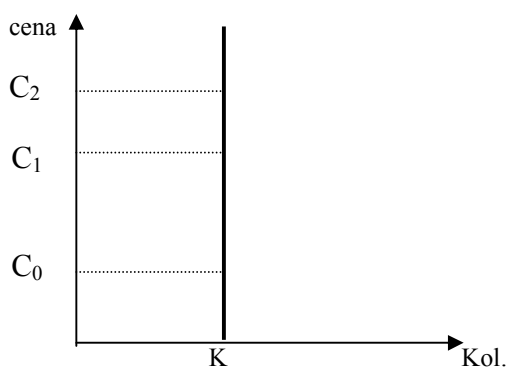
Če se druge okoliščine ne spremenijo, potem je količina povpraševanja manjša pri visokih in večja pri nizkih cenah. Zvišana cena zmanjšuje količino, po kateri se povprašuje, znižanje cene pa jo povečuje. Količina povpraševanja je torej negativna funkcija cene, ker je iz danega dohodka mogoče kupiti manj po višji in več po nižji ceni. Kadar se cena neke storitve poveča, se lahko del povpraševanja prenese na storitve, katerih cene so se znižale.

Da bi podjetje moglo uspešno spremljati pojave na trgu, mora poznati tudi osnove zakonitosti cenovne elastičnosti povpraševanja.

Pogledali si bomo zgolj osnovne primere **elastičnosti povpraševanja** v odnosu do cene:

– **popolnoma neelastično ali togo povpraševanje** s koeficientom elastičnosti $E = 0$

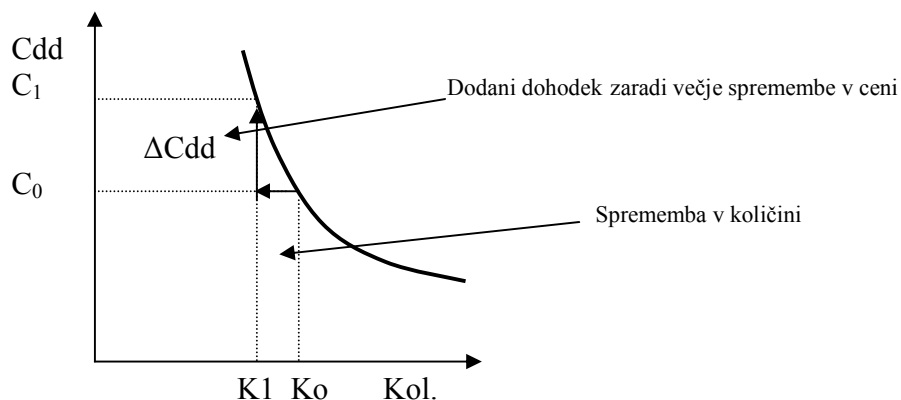
Ob spremembi cene povpraševalci kupujejo nespremenjeno količino (zdravila, zelo nujni življenjski artikli ali storitve).



Slika 8: Graf togega povpraševanja

Vir: lasten

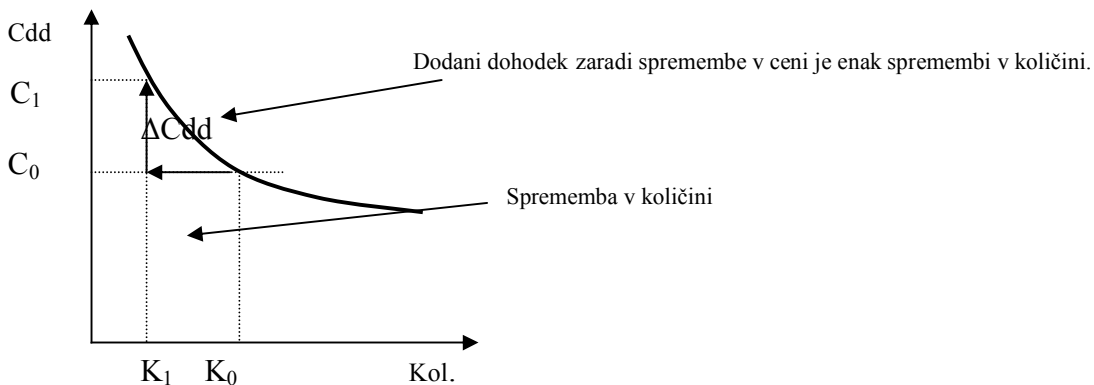
- **neelastično povpraševanje** s koeficientom elastičnosti med 0 in 1 ($0 < \text{cenovna elastičnost povpraševanja} < 1$). Povpraševalci se odzovejo na spremembo cene v manjši meri, kot se je spremenila cena (eksistenčne dobrine – npr. osnovni prehrambeni artikli).



Slika 9: Graf neelastičnega povpraševanja

Vir: lasten

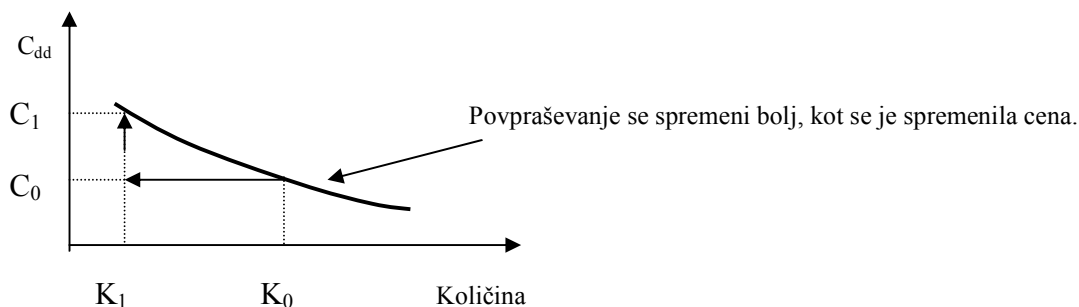
- **enakomerno elastično povpraševanje** – koeficient elastičnosti $E = 1$. Povpraševalci se odzovejo na spremembo cene v enaki meri, kot se je spremenila cena.



Slika 10: Graf enakomerne cenovne elastičnosti

Vir: lasten

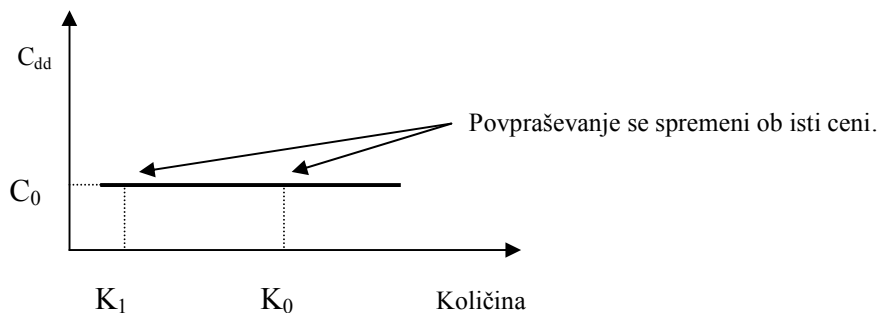
- **elastično povpraševanje** – koeficient elastičnosti med $1 < E < \infty$. Povpraševanje se spremeni bolj, kot se je spremenila cena blaga, kar je značilno za neeksistenčne dobrine.



Slika 11: Graf neelastičnega povpraševanja

Vir: lasten

- **popolnoma elastično povpraševanje**, $E = \infty$; cena se ne spreminja, spreminja se le povpraševanje. Cena je administrativno določena (bencin). Graf je vodoravna premica.



Slika 12: Graf popolnoma elastičnega povpraševanja
Vir: lasten

Ker v proizvodnem podjetju večino prihodkov predstavljajo prihodki od prodaje (kot zmnožek prodajnih količin in prodajnih cen), si pogledjmo, kako cenovna elastičnost povpraševanja vpliva na prihodke podjetja.

Če prihodke od prodaje opazujemo v odvisnosti od cenovne elastičnosti, vidimo, da se lahko:

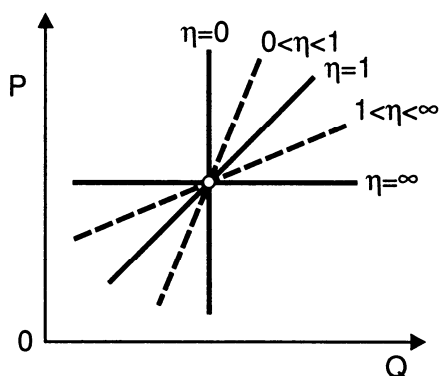
1. celotni prihodek poveča, kljub zmanjšanemu povpraševanju zaradi višje cene izdelkov,
2. celotni prihodek zmanjša, kljub povečanemu povpraševanju zaradi padca cen izdelkov.

Takrat govorimo o **cenovno neelastičnem povpraševanju**.

Lahko pa je **povpraševanje cenovno elastično** in bo povečanje cen povzročilo tolikšno znižanje prodaje, da se bo znižal tudi celotni prihodek oziroma se bo celotni prihodek povečal zaradi znižanja cen in velikega povečanja prodaje.

Za podjetje je torej bistveno, da pozna cenovno elastičnost izdelkov oz. storitev, ki jih prodaja.

Cenovna elastičnost ponudbe pomeni stopnjo relativnih sprememb v ponujeni količini, povzročenih z relativnimi spremembami v cenah. Koefficient elastičnosti ponudbe mora biti manjši od 1, večji od 1 ali enak 1. Popolnoma elastična ponudba bi bila takrat, kadar bi sprememba v ponudbi povsem sledila spremembam v ceni. Če sprememba v ponudbi ne sledi spremembi v ceni, bi ponudba bila neelastična ali slabo elastična. Elastičnost ponudbe je za razliko od elastičnosti povpraševanja praviloma pozitivna količina. Elastičnost ponudbe je odvisna od več različnih faktorjev: od elastičnosti povpraševanja po nekem blagu, od konkurence, od stroškov izvajanja storitve, od strukture in vrste trga (omejena ali neomejena konkurenca).



Slika 13: Cenovna elastičnost ponudbe
Vir: lasten

Oblak (1996, 74) ugotavlja, da majhna osnovna elastičnost povpraševanja povzroča pri znižanju transportnih cen na transportnih tržiščih največkrat le skromne učinke.

Elastičnost povpraševanja po transportnih storitvah je odločilno povezana z elastičnostjo povpraševanja po blagu, ki bi naj bilo predmet fizičnega pretoka blaga. Po blagu, ki ima veliko vrednost, je običajno povpraševanje po transportu blaga neelastično, ker so transportni stroški v primerjavi s ceno tega blaga zanemarljivo nizki in zato vplivajo na odločitev kupca zgolj takrat, kadar ni razlike v ceni blaga med odpravnim in namembnim krajem in se v odpravnem kraju blago tudi lahko proda.

Pri masovnem blagu nizke vrednosti so stroški po težinski enoti spremembe kraja izredno pomemben dejavnik. V takšnih primerih okvirno velja, da je lahko elastičnost povpraševanja po transportnih storitvah na dolgi rok sorazmerno visoka.

Na splošno velja, da je povpraševanje po transportu surovin in reprodukcijskega materiala kratkoročno gledano neelastično, dokler med objekti prevoza ne obstaja konkurenčnost s substituti, kot npr. med premogom in kurilnim oljem. Pri zmanjšanem povpraševanju je proces prilagoditve toliko bolj težaven, kolikor bolj je povpraševanje neelastično. Znižane cene namreč v tem primeru ne povzročajo porasta povpraševanja. Tržno ravnovesje se doseže šele pozneje, ko se cene še bolj znižajo in je to odvisno od velikega strukturnega deleža transportnih storitev v takšni dejavnosti.

V času previsoke transportne ponudbe velja torej nizka cenovna elastičnost, ki pa ima lahko tudi pozitiven vpliv za prevozno podjetje v času polne zaposlitve kapacitet »konic«, ko se torej dvignejo cene transportnih storitev zaradi večjega povpraševanja in omejenih kapacitet prevoza. Za pokrivanje povpraševanja v času »prevoznih konic« morajo transportna podjetja zagotavljati rezervne transportne kapacitete (transportnih storitev ni mogoče skladiščiti). Opravljanje transportnih storitev ni enakomerno porazdeljeno skozi vse leto zaradi sezonskih vplivov. V času, ko povpraševanja ni, se poveča pritisk na tržišče in na cene transportnih storitev. Če se v tem primeru cene oblikujejo prosto na tržišču, take cene običajno dolgoročno ne pokrivajo stroškov teh storitev. V času sezone transportna podjetja s tarifno politiko oblikujejo višje cene (diferenciacija cen), kot sicer, ko sezone ni.

Cenovna elastičnost povpraševanja po transportnih storitvah je odvisna ne samo od transportnega blaga, temveč tudi od pomena proizvoda za določeno podjetje, od prodajnih območij, pogostosti dobav, od cene substitutov, od stopnje konkurence med transportnimi podjetji, od stroškov lastnega voznega parka ter od stopnje zaslужka, ki ga podjetje pričakuje na trgu od prodaje blaga, ki ga transportira.

Pri oblikovanju transportne cene velja omeniti še eno posebnost transportne storitve, to so prazne vožnje. Eno transportno storitev namreč predstavljata prevoz blaga in povratna vožnja. Kadar prevoznik za povratno vožnjo ne more najti povratnega tovora, običajno v ceni zaračuna pri prevozu blaga še strošek prazne vožnje v povratku. Problem nastane seveda takrat, kadar je na trgu prevelika ponudba transportnih storitev, teh stroškov običajno ni mogoče vkalkulirati v prodajno ceno storitve oz. teh stroškov trg ne priznava. Prosto oblikovanje cen v takih primerih običajno pomeni, da se bodo nekateri ponudniki transportnih storitev morali umakniti s transportnega trga. Predhodna raziskava trga, zlasti pri iskanju povratnih voženj, je tu izjemnega pomena.

Podjetja, ki si konkurirajo na transportnem trgu, se medsebojno razlikujejo pretežno po tehničnih in tehnoloških postopkih. Tehnika omogoča v transportu možnosti substitucije transportnih storitev različnih nosilcev transporta (plin je možno prevažati po železnici, cesti, cevovodih). Kolikor bolj so enakovredne storitve različnih ponudnikov, in če je teh ponudnikov veliko, se toliko bolj zastruje tudi konkurenca med njimi. Regulativa države mora previdno posegati na transportni trg, da ne preprečuje zdrave konkurence (ponudniki težijo k racionalizaciji), težiti pa mora k temu, da se vzpostavijo pogoji, da vsak transportni ponudnik pokriva tudi stroške vozne mreže, ki jo uporablja, kakor tudi ostale eksterne stroške, o čemer smo že govorili.



Študijski primer 2.1: TRANSMOBIL

Podjetje Transmobil ponuja prevozne storitve s tovornjaki različnih nosilnosti. Del svojih kapacitet ima z dolgoročnimi pogodbami oddanih trgovski mreži, približno 25 % pa jih ponuja dnevno na trgu. Zaradi krize v gospodarstvu in upada potrošnje vse bolj čuti pritisk na cene svojih storitev. Ugotavlja, da je povpraševanje po prevoznih storitvah v močni povezavi s povpraševanjem po blagu, ki ga prevažata.

Podjetje, ki je eden stalnih kupcev Transmobilovih prevoznih storitev, beleži v novembru in decembru 30 % upad naročil. Njihovi proizvodi niso življenjsko nujne dobrine.

Pri Transmobilu so zaskrbljeni zaradi zgoraj naštetih dejstev, zato razmišljajo, kako bi se najbolje pripravili in odzivali na nastalo situacijo.

Podajmo nekaj dejstev, s katerimi razpolagajo v podjetju Transmobil:

- cene za njihove storitve se še niso spremenile – pritiski s strani stranke obstajajo;
- podjetje sicer pozna vrsto blaga, ki ga prevažata, vendar mu niso znani koeficienti elastičnosti povpraševanja po tem blagu;
- podjetje ima na voljo še nekaj prostih kapacitet, ki jih zaradi pomanjkanja povpraševanja s težavo zapolni.



Razmislite:

- Ali je za prevoznika pomembno poznati koeficiente elastičnosti blaga, ki ga prevažata? Pojasnite odgovor.
- Kako koeficient elastičnosti blaga (npr. $E = 2$; $E = 0,5$) vpliva na prevoznika? Pojasnite.
- Ali je pomembno, ali je blago življenjsko pomemben artikel ali spada med nepomembne? Pojasnite.
- Kako vpliva sprememba povpraševanja na dohodek prevoznika?

2.3 TRANSPORTNI STROŠKI

Ogorelc (2004, 22) pravi, da lahko transportne stroške opazujemo s treh vidikov:

1. z vidika uporabnikov transportnih storitev,
2. z vidika transportnih podjetij,
3. z narodnogospodarskega vidika.

Za uporabnike transportnih storitev so transportni stroški vsi izdatki, torej izdatki za osnovno prevozno storitev kakor tudi izdatki za dodatne storitve, kot so: prekladanje, skladiščenje, pakiranja, embalaža ... skratka, vsi izdatki, ki so potrebni, da se blago odpravi od trenutka predaje blaga za prevoz, do trenutka izročitve blaga prejemniku.

Povpraševanje po osnovni transportni storitvi se nanaša na vrsto prevoza, čas, količino in prevozno pot. Pomembno za sestavo prevozne storitve, od česar so odvisni tudi stroški transporta, so naslednji dejavniki:

- agregatno stanje pošiljke, občutljivost za prevoz, potrebna embalaže, pogoji za nakladanje,
- količina blaga (teža, kosi, volumen),
- prevozna pot (razdalja, kraj odpreme, kraj prispetja, prevozna pot – smer prevoza),
- vozni red,
- dodatne in stranske storitve,
- rednost (dnevno, tedensko, neredno).

Stroški v transportnih podjetjih (lastna cena) se običajno razvrščajo po raznih kriterijih glede na:

- ekonomski vidik: materialni stroški (pogonsko gorivo in pomožni material), stroški amortizacije in stroški delovne sile,
- kraj nastajanja v transportnem procesu: začetno-končne operacije, stroški prevoza,
- odvisnost od stopnje izkoriščenosti zmogljivosti (fiksni in variabilni stroški),
- nosilce stroškov (neposredni in posredni stroški).

Pomen transporta z narodnogospodarskega vidika smo že opisali pri eksternih stroških transporta.

V nadaljevanju bodo podani primeri za oblikovanje transportnih stroškov oziroma lastne cene transporta v cestnem in železniškem tovornem prometu ter letalskem potniškem prometu. Vsaka prometna dejavnost oziroma ponudnik prometne storitve oblikuje svoje stroškovne nosilce in glede na organizacijo dela in tehnične posebnosti izdelava lastno ceno transportnih stroškov. Pristop oziroma metodologija zajemanja stroškov je enaka ne glede na transportno dejavnost.

2.3.1 Značilnosti posameznih vrst stroškov v logistični dejavnosti

V tem poglavju bomo pojasnili značilnosti tistih vrst stroškov, ki so še posebej pomembni pri kalkulacijah v transportu.

KONCEPT CELOTNIH STROŠKOV

Če želimo ugotoviti, kakšna je kratkoročna stroškovna struktura podjetja, moramo spoznati njegove stroške. Proučiti moramo celotne fiksne stroške, celotne variabilne stroške in celotne skupne stroške.

Fiksni stroški so tisti stroški, ki se v podjetju ne spreminjajo tako dolgo, dokler se ne spremeni obseg trošenja fiksnih inputov (oprema, stavbe ...). Primeri za fiksne stroške v podjetju so predvsem: amortizacija (obračunana po časovnem načinu), obresti za izposojen kapital, najemnine, stroški kapitala, zavarovalne premije, plače nekaterih zaposlenih (npr. vodilnih delavcev).

Ker kratkoročno količina fiksnih inputov ni povezana z velikostjo outputov, to pomeni, da se fiksni stroški ne spreminjajo glede na obseg outputa. Celotni fiksni stroški so torej stroški vseh fiksnih inputov, ki so bili potrebni za poslovanje podjetja. Nespremenjeni ostanejo tako dolgo, dokler se cene fiksnih inputov ne spremenijo. Še eno lastnost fiksnih stroškov je treba poudariti: celotni fiksni stroški bremenijo podjetje tudi takrat, ko podjetje ne proizvaja ničesar.

Za razliko od fiksnih stroškov pa so variabilni (spremenljivi) stroški odvisni od obsega proizvodnje. Celotni variabilni stroški so vsota vseh zneskov, ki jih podjetje porabi za variabilne inpute, ki jih potrebuje v produkcijskem procesu. Primeri za variabilne stroške so predvsem: plače proizvodnih delavcev, stroški surovin, reprodukcijskega materiala, energija, prevozni stroški ...

Kadar podjetje ne proizvaja, ne uporablja variabilnih inputov, torej so tudi celotni variabilni stroški enaki nič. To pomeni, da celotni variabilni stroški naraščajo in upadajo tako, kot narašča in upada output.

Celotni skupni stroški za določeno količino outputa so seštevek celotnih fiksnih in celotnih variabilnih stroškov, kar zapišemo kot:

$$CS = CFS + CVS$$

KONCEPT POVPREČNIH STROŠKOV ALI STROŠKOV NA ENOTO OUTPUTA

Z vidika **povprečnih stroškov** ločimo:

- povprečne fiksne stroške (PFS),
- povprečne variabilne stroške (PVS),
- povprečne skupne stroške (PS) in
- mejne stroške (MS).

Povprečni fiksni stroški so fiksni stroški, preračunani na enoto outputa. Zanje je značilno, da z večanjem produkcije padajo zvezno. Večja izkoriščenost (višja proizvodnja) torej zmanjšuje povprečne fiksne stroške do trenutka, ko so kapacitete polno izkoriščene.

Povprečni variabilni stroški so celotni variabilni stroški, preračunani na enoto outputa. Povprečni variabilni stroški so:

- sorazmerni; takrat, ko so variabilni stroški na enoto za celotno produkcijo konstantni,
- naraščajoči; takrat, ko variabilni stroški za vsako nadaljnjo enoto produkcije naraščajo,
- padajoči; takrat, ko variabilni stroški z vsako nadaljnjo enoto produkcije padajo.

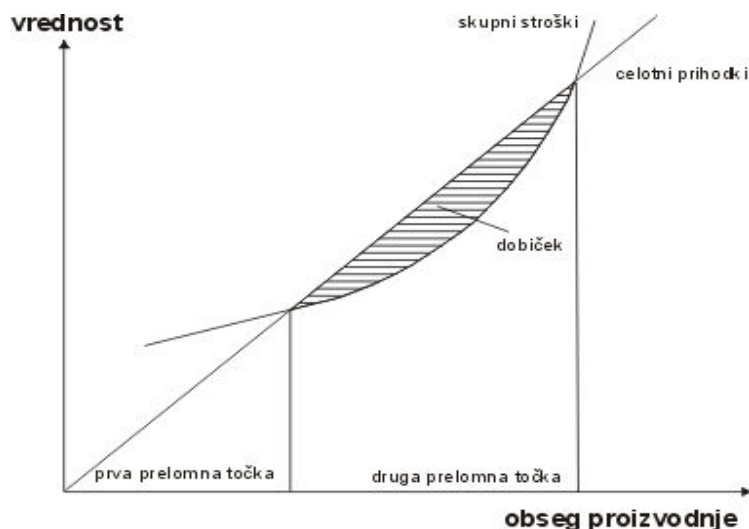
Povprečni skupni stroški, ki jih imenujemo tudi lastna cena, predstavljajo seštevek celotnih fiksnih in variabilnih stroškov, deljenih s številom proizvedenih enot outputa.

MEJNI STROŠKI

Mejni stroški so dodatni stroški, ki nastanejo z dodatno produkcijo, ki smo jo uvedli na istih kapacitetah in so preračunani na enoto. Skupno razliko stroškov med dvema zaporednima količinama proizvodnje imenujemo diferencialne stroške. Ko le-te delimo z mejnim proizvodom, dobimo mejne stroške. Mejni stroški predstavljajo torej prirast stroškov, ki je nastal zaradi zadnje (mejne) enote.

Izračunavanje mejnih stroškov je pomembno, saj nam pomaga presojati, ali je smiselno povečevati proizvodnjo glede na doseganje prodajnih cen. Če so mejni stroški višji od prodajne cene, se nam praviloma ne splača proizvajati dodatnih količin. Pri progresivno variabilnih stroških je zadnja enota čedalje dražja, torej bodo mejni stroški višji od povprečka, ki ga izračunamo za vse enote po variabilnih stroških. Na takšne stroške moramo biti še posebej pozorni.

Ko govorimo o oblikovanju stroškov, je za podjetniške odločitve pomembno ugotoviti »točko preloma«, to je točko, ki podjetju pove potrebne prodajne količine izdelkov po določeni ceni, ki pokrijejo ustrezne fiksne in variabilne stroške za proizvodnjo katerekoli storitve, torej velja tudi za transportne storitve. Grafično prikazujemo točko preloma na sliki 14, in sicer tako, da podjetje beleži prvo točko preloma, ko celotni prihodek prvič preseže skupne stroške. V določenem obsegu poslovanja podjetje ustvarja dobiček. Proti koncu izkoriščenosti kapacitet oz. pri določenem obsegu proizvodnje pa lahko skupni stroški ponovno presežejo celotne prihodke, kar predstavlja drugo točko preloma in je za podjetje znak, da nadaljnja proizvodnja ni več rentabilna.



Slika 14: Grafično prikazana točka preloma

Vir: lasten

Skupni transportni stroški po transportnih panogah medsebojno niso primerljivi. Dodatni stroški nastajajo zaradi različne dostopnosti (cestni prevoz ima prednost dostave na dom »dvorišče uporabnika«), železniški prevoz potrebuje dopolnilno cestno storitev (če podjetje nima industrijskega tira), kar povzroča dodatne stroške prekladanja in dostave, kar draži transport.

Ali vidite kakšno povezavo klavzul INCOTERMS⁹ v kupoprodajni pogodbi (pogodba med prodajalcem blaga in kupcem) s transportnimi stroški in sklenitvijo prevozne pogodbe? Poglejmo si ob primeru.



Praktični primer 2.2: INCOTERMS

Oblika prevoza	Klavzula	Pomen
Vse oblike prevoza, tudi multimodalni transport	EXW	Ex Works/franko tovarna (imenovani kraj)
	FCA	Free Carrier/franko prevoznik (imenovani kraj)
	CPT	Carriage Paid To/prevoz plačan do (imenovan namembni kraj)
	CIP	Carriage and Insurance Paid To/prevoz in zavarovanje plačana do (imenovan namembni kraj)
	DAF	Delivered at Frontier/dobavljeno na mejo (imenovan kraj)
	DDU	Delivered Duty Unpaid/dostavljeno, carina ni plačana (imenovan namembni kraj)
Letalski prevoz, železniški prevoz in prevoz po vodnih poteh	DDP	Delivered Duty Paid/dobavljeno, carina plačana (imenovan namembni kraj)
	FCA	Free Carrier/franko prevoznik (imenovan kraj)
	FAS	Free Alongside Ship/franko do ladijskega boka (imenovano odpremno pristanišče)
Prevoz po vodnih poteh	FOB	Free On Board/franko ladijski krov (imenovano odpremno pristanišče)
	CFR	Cost and Freight/cena in prevoz (imenovano namembno pristanišče)
	CIF	Cost, Insurance, Freight/cena, zavarovanje, blago (imenovano namembno pristanišče)
	DES	Delivered Ex ship/dobavljeno na ladji (imenovano namembno pristanišče)
	DEQ	Delivered Ex Quay/dobavljeno na obali (imenovano namembno pristanišče)



Razmislite:

- Zakaj mora tržnik dobro poznati klavzule INCOTERMS?
- Kakšne posledice lahko ima izbira napačne klavzule za obe stranki? Pojasnite odgovor.

ZAKONI PRODUKTIVNOSTI

Pri stroških je pomembno upoštevati zakone produktivnosti,¹⁰ ki opisujejo praktična in splošna spoznanja o vplivu izbranih kombinacij proizvodnih dejavnikov na produktivnost, ekonomičnost in rentabilnost poslovanja. Za transport so pomembni predvsem naslednji:

Zakon rastočega donosa, ki pravi, da je možno, da učinek raste hitreje kot potrebna vlaganja. Za primer postavimo nakup tovornjaka nosilnosti pet ton. Njegova cena ni dvakrat višja, kot bi bila cena npr. 2,5 tonskega tovornjaka. Tudi stroški na prepeljano tono blaga bi bili pri večjem tovornjaku (v primeru, da je polno izkoriščen) nižji, kot pri manjšem tovornjaku. Na to ima vpliv **degresija fiksnih stroškov**, delno tudi degresija variabilnih.

Zakon množične proizvodnje pravi: pri porastu izkoriščenosti kapacitet, je vpliv fiksnih stroškov vedno manjši, relativni pomen variabilnih stroškov pa vedno večji, ker je njihov delež v ceni storitve vedno večji. Pri tem moramo biti pozorni, da variabilni stroški ohranijo svojo proporcionalnost in se ob večjem obsegu proizvodnje ne dvigujejo hitreje kot sama proizvodnja (da niso degresivni).

Zakon o logističnih stroških pri izbiri lokacije obrata zahteva, da pred investiranjem preučimo tudi logistične stroške, ki so odvisni od logistične tehnologije in vloge logističnih stroškov v strukturi lastne cene.

Upoštevanje zakonov produktivnosti je smiselno, da zagotovimo optimum med porabljenimi stroški in finančnim rezultatom, za kar pa moramo kombinirati proizvodne dejavnike za najracionalnejše poslovanje.

¹⁰ Teh zakonov je sicer osem, mi podrobneje omenjamo samo tri, ki so še posebej pomembni za transport.

2.3.2 Primer polne lastne cene v kamionskem prometu

Hočevar (2008, 4) je v kalkulaciji stroškov cestnega transporta opredelil kilometer potniškega prometa za stroškovni nosilec. Kalkulacija stroškov je izdelana za vozila nosilnosti 3,5 t, 7,5 t, 12 t in 24 t za lokalni in mednarodni promet.

V prvem delu tabel so neposredni stroški, odvisni od opravljanja prometa (gorivo, stroški voznikov, amortizacija, vzdrževanje gum, zavarovanje, cestninjenje). V drugem delu kalkulacije so skupni stroški (stroški uprave in prodaje) ter finančni stroški oziroma vkalkulirani dobiček. Stroškovna cena je prikazana glede na prevoženi kilometer (km) posameznega vozila in lokacijo prevoza. Vsi stroški so ocenjeni na podlagi tehničnih normativov, podatkov ponudnikov vozil in storitev ter izkušenj prevoznikov. Metodološki pristop kalkuliranja je primeren za vsak posamezni primer. Najprej pojasnimo posamezne postavke kalkulacij stroškov tovornega prometa v tabeli 2.

Tabela 2: Razlaga posameznih postavk kalkulacije stroškov tovornega prometa

Strošek goriva	Strošek goriva je zmnožek porabe goriva za km vožnje in cene goriva. Poraba goriva se razlikuje glede na težo vozila, vrsto vožnje, posamezni tipa motorja, obremenjenost vozila ... V mednarodnem prometu je cena goriva povečana za 10 %, zaradi predvidevanja, da je v tujini gorivo za toliko dražje kot v lokalnem prometu.
Strošek dela voznikov	Predpostavlja se, da je bruto strošek dela voznika v lokalnem prometu 1.300 EUR, v mednarodnem pa 2.500 EUR (dnevnice). Nadalje naj bi vozniki v lokalnem prometu zaradi krajših relacij in daljšega čakanja voznika na tovor ali zaradi razkladanja opravili 6.000 km mesečno, v mednarodnem prometu pa 10.000 km mesečno.
Amortizacija vozil	Zajeta je amortizacijska doba 7 let in nabavna vrednost vozil. NV 3,5 t = 50.000 EUR, NV 7,5 t = 65.000 EUR, NV 12 t = 80.000 EUR, NV 24 t = 110.000 EUR. Pri izračunu amortizacijske osnove je upoštevano, da ima vozilo po sedmih letih uporabe še 10-odstotno vrednost. Pri izračunu stroška na kilometer se domneva, da se kilometri za vozila ne razlikujejo od kilometrov voznikov. Vozilo naj bi v lokalnem prometu opravilo 72.000 km letno, v mednarodnem prometu pa 120.000 km. Strošek amortizacije je 50 %.
Strošek gum	Strošek gum je izračunan na osnovi števila gum, ki jih potrebuje vozilo, dolžine uporabe kompleta gum, cene gume in cene menjave posamezne gume.
Strošek zavarovanja	Strošek zavarovanja vključuje stroške obveznega in kasko zavarovanja ter prevozniško odgovornost.
Strošek cestnine	Strošek cestnine je za lokalni prevoz enak mednarodnemu, razen za 24-tonska vozila, kjer smo cestnino izračunali kot povprečje med avstrijsko in nemško cestnino.
Splošni upravno-prodajni	To so stroški računovodstva, financ, uprave in drugih stroškov pomožnih služb. Ti stroški naj bi po oceni znašali 50 % stroškov dela voznikov.

stroški	
Stroški financiranja in vkalkulirani dobiček	Ta strošek je izračunan kot 8 % obrestna mera na zaposlena sredstva. Predpostavlja se, da je povprečna knjigovodska vrednost vozila 50 % nabavne vrednosti vozila in je razmerje med vrednostjo vozil in drugim premoženjem (zgradbe, terjatve) 1 : 1.

Vir: Hočevar, 2008, 5



Praktični primer 2.3: Kalkuliranje stroškov v tovornem prometu

Kalkuliranje stroškov tovornega prometa za lokalni promet in mednarodni promet

Strošek	LOKALNI PROMET				MEDNARODNI PROMET			
	3,5 t	7,5 t	12 t	24 t	3,5 t	7,5 t	12 t	24 t
Gorivo (l/100 km)	18	24	33	33	18	24	33	33
Gorivo (Euro/km)	0,196	0,262	0,360	0,360	0,198	0,264	0,363	0,363
Mesečni bruto stroški dela	1.300	1.300	1.300	1.300	2.500	2.500	2.500	2.500
Stroški dela (Eur/km)	0,217	0,217	0,217	0,217	0,250	0,250	0,250	0,250
Amortizacija vozila (Eur/km)	0,089	0,116	0,143	0,196	0,054	0,070	0,086	0,118
Vzdrževanje (Eur/km)	0,045	0,058	0,071	0,098	0,045	0,058	0,071	0,098
Število gum	6	6	8	12	6	6	8	12
Strošek gum (Eur/km)	0,011	0,011	0,015	0,022	0,011	0,011	0,015	0,022
Zavarovanje (Eur/km)	0,032	0,032	0,064	0,064	0,019	0,019	0,038	0,038
Cestnine (Eur/km)	0,130	0,130	0,130	0,180	0,130	0,130	0,130	0,235
Splošni upravno-prodajni str. (Eur/km)	0,108	0,108	0,108	0,108	0,125	0,125	0,125	0,125
Str. financ. in dobiček (Eur/km)	0,056	0,072	0,089	0,122	0,033	0,043	0,053	0,073
Skupaj	0,884	1,006	1,196	1,367	0,865	0,970	1,131	1,323

Narejena je kalkulacija stroškov tovornega prometa za lokalni in mednarodni promet. Na njeni osnovi razmislite o pomenu posamezne postavke in odgovorite na spodnja vprašanja.

Vir: Hočevar, 2008, 6



Razmislite:

- Ali je za kalkulacijo cene prevoženega kilometra izkoriščenost vozila in voznika izrednega pomena? Pojasnite.
- Kakšen je vpliv stalnih (fiksni) in kakšen je vpliv spremenljivih stroškov v transportu? Katere stroške bi lahko opredelili kot stalne in katere kot spremenljive?

V tabeli 3 so podani osnovni parametri, ki so uporabljeni za izdelavo kalkulacije za stroške transporta.

Tabela 3: Osnovni parametri za izdelavo kalkulacije stroškov transporta (T1)

Cena DIESEL (SI)	1,090	Montaža gum (km)	16
Cena DIESEL (tujina) - faktor	10 %	Uporabnost gum (km)	200.000
Prevoženi kilometri lokalno	6.000/m	Obvezno zavarovanje, kasko (3,5 t, 7,5 t)	2.000
Prevoženi kilometri tujina	10.000/m	Prevozniška odgovornost (3,5 t, 7,5 t)	300
Prevoženi km lokalno	72.000/leto	Obvezno zavarovanje, kasko (12 t, 24 t)	
Prevoženi km tujina	120.000/leto	Prevozniška odgovornost (12 t, 24 t)	600
Amortizacijska osnova NV		Cestnina (3,5 t, 7,5 t, 12 t)	0,130
Življenjska doba	7 let	Cestnina SI (24 t)	0,180
Nabavna vrednost (3,5 t)	50.000	Cestnina AT (24 t)	0,330
Nabavna vrednost (7,5 t)	65.000	Cestnina DE (24 t)	0,140
Nabavna vrednost (12 t)	80.000	Cestnina AT + DE (24 t)	0,235
Nabavna vrednost (24 t)	110.000	Splošni upravno-prodajni stroški	50 % stroška voznika
Preostanek vrednosti (od NV)	10 %	Razmerje vozila : druga sredstva	1 : 1
Vzdrževanje lokalni/km = mednarodni/km		Obrestna mera	8 %
Vzdrževanje/Amortizacija	50 %	Povprečna vrednost vozila (% nabavne vrednosti)	50 %
NV gme (kos)	350		

Vir: Hočevar, 2008, 8

Za kalkulacijo cene prevoženega kilometra je izrednega pomena izkoriščenost vozila in voznika. Stalni stroški (fiksni) se s številom prevoženih kilometrov ne spreminjajo, spreminjajo se zgolj na enoto prevoženega km (več kilometrov, manjši je strošek na en kilometer). Spremenljivi stroški se spreminjajo z obsegom oz. s številom prevoženih kilometrov, se pa ne spreminjajo na enoto prevoženega kilometra.

V kalkulaciji stroškov (T1) so stroški goriva, vzdrževanja, gume in cestnine spremenljivi stroški, delo voznikov, zavarovanje, amortizacija, splošni stroški in stroški financiranja pa so fiksni stroški.



Praktični primer 2.4:

Spremenljivi stroški za vozilo 24 t v lokalnem prometu znašajo 0,66 EUR, kar pomeni, da vsak dodatni kilometer povzroči za 0,66 EUR dodatnih stroškov. Stalni stroški za isto vozilo so 4.240 EUR/mesečno. Če to število delimo z 20 delovnih dni, dobimo 212 EUR stalnih stroškov na dan. Povedano drugače, če vozilo v delovnem času stoji, stane prevoznika 212 EUR /dan (višina stalnih stroškov).



Razmislite:

- Ali se po vašem mnenju prevozniki v zadostni meri zavedajo dejstva, da stalni stroški ob slabši izkoriščenosti vozil v večji meri bremenijo njihovo poslovanje? Pojasnite odgovor.
- Ali je pametno zaradi naglega porasta povpraševanja po transportnih storitvah kupiti dodatna vozila, da lahko zadovoljimo trenutno povpraševanje? Pojasnite.
- Kako pa vpliva vztrajnost in jalovost stalnih stroškov na ponudnika prevozov?

2.3.3 Primer kalkulacije stroškov prevoza v železniškem tovornem prometu

Pri izdelavi kalkulacije lastne cene stroškov prevoza se stroški tovornega prometa zajemajo na naslednji način:

- **Stroški organizacije prometa**, ki zajemajo: sprejem in odpravo tovornih vlakov (stroški dela), zagotavljanje neinfrastrukturnih stavb in ostale opreme vlečne, tehnično vozovne in transportne dejavnosti (amortizacija, zavarovalne premije), vzdrževanje stavb in opreme ter uporabnina.
- **Stroški začetno-končnih operacij**, kamor sodijo stroški:
 - o *organizacije začetno-končnih operacij*: prevzem, odprava, predaja oziroma izročanje pošiljk, mejni tranzit in železniška carinska opravila, prekladanje kontejnerjev, zagotavljanje skladišč in manipulativnih priprav in naprav (amortizacija, zavarovalne premije) in stroški vzdrževanja skladišč in manipulativnih naprav;
 - o *postavljanje vagonov za nakladanje in razkladanje*, kamor sodijo stroški: postavljanja vagonov na skladiščno-manipulativne tire in jemanje vagonov od tam s posebno premikalno lokomotivo, delo osebja prometno-transportne službe pri postavljanju vagonov za nakladanje in razkladanje, evidentiranje dostavljenih vagonov, zagotavljanje dizel premikalnih lokomotiv (amortizacija, zavarovalne premije, obresti) in oskrba in vzdrževanje dizel premikalnih lokomotiv;
 - o *del stroškov vagonov*: pregled vagonov (stalni nadzor nad vagoni) in zagotavljanje vagonov, zadrževanje vagonov pri nakladanju in razkladanju).
- **Stroški čistega prevoza**: spremljava klasičnih in oprtnih vlakov, vleka vlakov, oskrba lokomotiv za vleko (izdelavni material za vleko), zagotavljanje vlakovnih lokomotiv (amortizacija, zavarovalne premije in obresti), stroški vzdrževanja lokomotiv, del stroškov zagotavljanja vagonov (amortizacija, obresti in vzdrževanje vagonov).
- **Stroški ranžiranja in razstavljanja tovornih vlakov** s posebnimi premikalnimi lokomotivami, strošek dela pri premiku vagonov, evidentiranje tovornih vagonov in zagotavljanje in vzdrževanje premikalnih lokomotiv.



Praktični primer 2.5: Celotni stroški prevoza enega vagona na relaciji 320 km

(Kalkulacija je ocenjena za bto težo vagona 71 ton (neto 49 t, tara vagona 22 t). Za oceno kalkulacije stroškov so vzeti knjigovodski podatki Slovenskih železnic za leto 2006.)

1. ČISTI PREVOZ – smer tovora

- uporabnina,
- ostala organizacija prometa,
- spremljava,
- zagotavljanje vagonov,
- pregled vagonov,
- vleka,
- ranžiranje.

SKUPAJ:

397 EUR/vagon

2. ČISTI PREVOZ – povratek

- uporabnina,
- ostala organizacija prometa,
- spremljava,
- zagotavljanje vagonov,
- pregled vagonov,
- vleka,
- ranžiranje.

SKUPAJ:

122 EUR/vagon

3. DVE ZAČETNO-KONČNI OPERACIJI

- organizacija začetno končnih operacij,
- premik,
- zagotavljanje vagonov,



Razmislite:

- Na katere stroške bi morali biti še posebej pozorni pri kalkulaciji stroškov v železniškem transportu? Pojasnite odgovor.
- Kako je s praznimi vožnjami v železniškem transportu? Ali se razlikujejo od praznih voženj v cestnem? Kako jih zmanjšamo?

2.3.4 Stroški v letalskem potniškem prometu

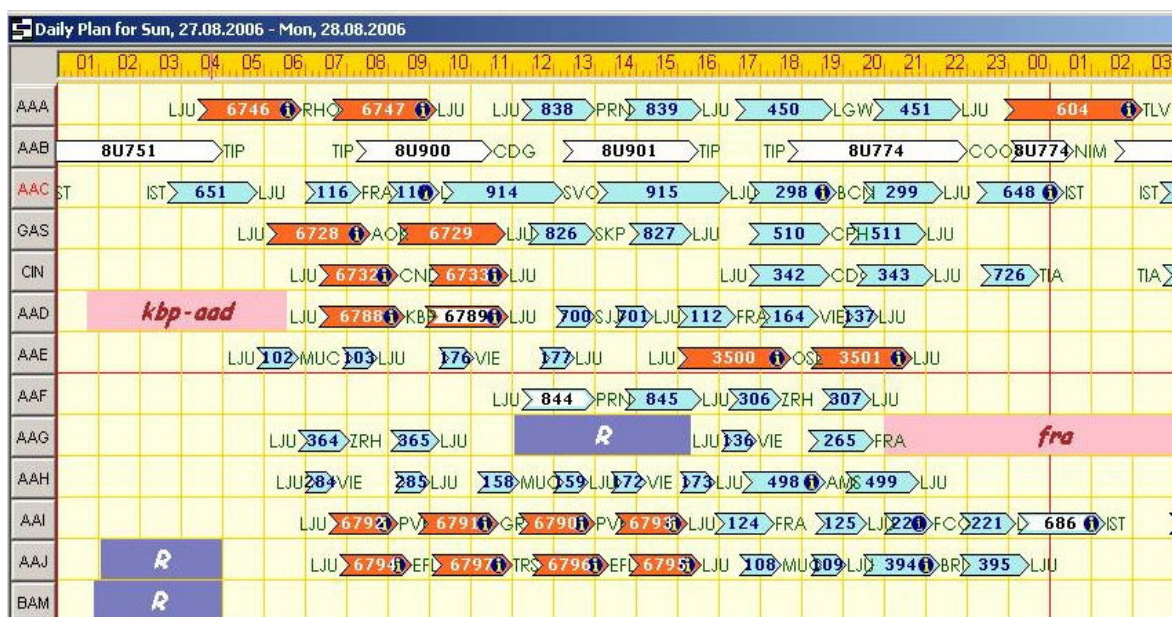
Razmestitev kapacitet v letalskem potniškem prometu po posameznih letalskih destinacijah je ključnega pomena za letalsko družbo, saj so od tega odvisni prihodki in stroški. Razmestitev je odvisna od različnih dejavnikov (Haralovič, 2008):

1. Kdo so prevladujoči uporabniki na destinaciji? Družba mora ugotoviti, ali so to poslovni potniki ali turisti. Poslovni potniki višje vrednotijo čas, zato je zanje pomembno, da imajo povezavo s krajem večkrat na teden oziroma na dan. Za turiste je pomembno, da je cena prevoza ugodna.
2. Kateri so najpomembnejši trgi po tržnem deležu ter tržnem potencialu? Družba mora analizirati, kakšen je njen tržni delež na določenem trgu in kako ga lahko poveča.
3. Kakšne cene dosega na posameznih trgih?
4. Kakšni so stroški letenja na posameznem tipu letala na destinacijo in kakšen je pričakovani prihodek od prodaje vozovnic na isti destinaciji?

Da bi razumeli problematiko glede vpliva izkoriščenosti prevoznih kapacitet v letalskem potniškem prometu na produktivnost in ekonomičnost prevoznika, bomo pojasnili ob primeru slovenskega letalskega prevoznika Adrie Airways (Haralovič, 2008).¹¹

Izhajali bomo iz plana letenja, kjer imamo znane podatke o razpoložljivosti letal in o destinacijah.

¹¹ Avtorica diplomskega dela M. Haralovič: VPLIV DIFERENCIACIJE CEN NA PRIHODEK IN POSLOVANJE NA PRIMERU ADRIE AIRWAYS (2008) je dovolila uporabo njenega avtorskega dela avtoricama tega učbenika.



Slika 14: Plan letenja Adrie Airways, poletje 2006

Vir: Haralovič, 2008, 9

Plan letenja Adrie Airways na dan 27. 8. 2006 iz tabele 4 pokaže, da je Adria na ta dan razpolagala z dvanajstimi letali, s katerimi je opravila 76 poletov na 25 destinacij. Letalo pod oznako AAA je Airbus A320, prvi let je bil iz Ljubljane na Rodos. Iz plana letenja lahko izračunamo, kakšen je izkoristek letala po urah letenja.

Tabela 4: Izkoristek letala po urah letenja

Polet	Odlet	Pristanek	Čas letenja (v urah in minutah)	Okrajšave mest
LJU-RHO	3.30	6.00	2.30	LJU Ljubljana
RHO-LJU	6.40	9.10	2.30	RHO Rodos
LJU-PRN	11.10	13.00	1.50	PRN Priština
PRN-LJU	13.50	15.30	1.40	
LJU-LGW	16.30	18.40	2.10	LGW London/Gatwick
LGW-LJU	19.50	21.50	2.00	TLV Tel aviv
LJU-TLV	22.50	2.20+	1.10 (3.20)	
Utilizacija letala AAA na dan 27. 8. 2006			13.50	

Vir: Haralovič, 2008, 10

Tabela 5: Predpostavljene stroški letenja v EUR po destinacijah in tipu letala

Povratni let od-do in nazaj/Tip	A	B	C	D
---------------------------------	---	---	---	---

letala				
AA-BB-AA	24000	17000	13000	9000
AA-CC-AA	36000	25000	19000	13000
AA-DD-AA	19000	13000	10000	7000
AA-EE-AA	21000	14000	11000	6000

Vir: Haralovič, 2008,10

Preden razmestimo letala po destinacijah, moramo oceniti, kakšno bo povprečno polnjenje ter kakšna je predvidena vrednost kupona na posamezni destinaciji. V tabeli 5 so navedene 4 različne proge (AA-BB-AA, AA-CC-AA, AA-DD-AA, AA-EE-AA) in stroški po progi za vsak tip letala (A, B, C, D) posebej.

V tabeli 6 imamo za vsako destinacijo podatek o povprečnem številu potnikov na let ter podatek o povprečni vrednosti kupona. Na povratni vozovnici sta dva kupona za let.

Tabela 6: Predvideno število potnikov ter vrednost kupona

Destinacija	Povprečno št. potnikov na letu	Povprečna vrednost kupona
AA-BB-AA	35	300
AA-CC-AA	100	80
AA-DD-AA	42	120
AA-EE-AA	75	140

Vir: Haralovič, 2008, 10

Za izračun prihodka se lahko uporabi enačba:

$$\text{Prihodek} = \text{povprečna vrednost kupona} \cdot \text{število potnikov} \cdot 2$$

Z dva pomnožimo zato, ker so podani stroški za povratni let in ker je navedeno povprečno število potnikov na posamezni let – na povratnem letu je število potnikov dvojno.

Ko smo ocenili, kakšno število potnikov pričakujemo na letu, kakšna bo vrednost kupona, lahko izračunamo, kakšno bo pokrivanje stroškov na posameznem tipu letala (tabela 7).

Tabela 7: Prikaz predpostavljenih stroškov in prihodkov po posameznem tipu letala in destinaciji v EUR

Skupno število potnikov na povratnem letu	Destinacija/ tip letala s sedeži	A-162 sedežev (324 skupaj)		B-112 sedežev (224 skupaj)		C-86 sedežev (172 skupaj)		D-48 sedežev (96 skupaj)	
		prihodki	stroški	P	S	P	S	P	S
70	AA-BB-AA	21000	24000	21000	17000	21000	13000	21000	9000
200	AA-CC-AA	16000	36000	16000	25000	Na razpolago premalo sedežev			
84	AA-DD-AA	10080	19000	10080	13000	10080	10000	10080	7000
150	AA-EE-AA	21000	21000	21000	14000	21000	11000	Premalo sedežev	

Vir: Haralovič, 2008, 10

Na vsako destinacijo moramo planirati drugo letalo. Iz tabele 7 dobimo podatke, kako bi bilo najbolje razmestiti kapacitete po posameznih destinacijah, glede na pričakovano število potnikov in prihodek.

Tabela 8: Razmestitev po destinacijah pri upoštevanju najboljšega razmerja med prihodki in stroški

Skupno število potnikov na povratnem letu	Destinacija/ tip letala s sedeži	A-162 sedežev (324 skupaj)		B-112 sedežev (224 skupaj)		C-86 sedežev (172 skupaj)		D-48 sedežev (96 skupaj)	
		Prihodki	Stroški	P	S	P	S	P	S
70	AA-BB-AA							21000	9000
200	AA-CC-AA			16000	25000				
84	AA-DD-AA	10080	19000						
150	AA-EE-AA					21000	11000		

Vir: Haralovič, 2008, 11

Z razmestitvijo kapacitet sicer ne moremo vplivati na prihodek, lahko pa vplivamo na stroške. V tabeli 8 so kapacitete razporejene tako, da se ustvarjajo čim manj stroškov. Na vrednost prihodkov 68.080 EUR znašajo stroški 64.000 EUR – 4.080 EUR dobička.

Za zagotovitev čim boljše zapolnitve ponujenih kapacitet na destinaciji mora letalski prevoznik uskladiti povezave tako z lastnimi leti kot tudi z leti drugih partnerjev. Večina tradicionalnih letalskih prevoznikov postavi plan letenja tako, da letala odletijo in se vračajo v »hub« (Shaw, 2007, 163). »Hub« bi lahko imenovali glavno zbirno mesto/letališče, kjer prevoznik koncentrira svoje letenje. Na primer Lufthansini »hub« mesti sta Frankfurt in München, Adriino je Ljubljana.

2.4 PRODAJNA CENA TRANSPORTNE STORITVE

Eno izmed osnovnih instrumentov marketinškega spleta je oblikovanje prodajne cene blaga oziroma storitve. Na oblikovanje prodajne cene vplivajo tako notranji kakor zunanji dejavniki. Notranji dejavniki so prav gotovo strateški cilji podjetja (politika cen), ki jih želi doseči na trgu, stroški in načini oblikovanja cen, med zunanje dejavnike pa prištevamo značilnosti trga glede na konkurenco, zaznavanje cen in vrednosti storitve s strani kupcev, cenovno elastičnost povpraševanja, vrednote in potrebe kupcev, zakonodajo, tehnologijo in številne druge dejavnike.

Prodajne cene svojih storitev ali izdelkov lahko podjetje oblikuje na osnovi stroškov (lastne cene), na osnovi zaznave vrednosti (kakovosti) s strani kupcev in na osnovi cen neposrednih konkurentov.

Pristop oblikovanja prodajne cene zgolj na osnovi stroškov, ki so povezani z izvajanjem storitve, ne upošteva povpraševanja in konkurence na trgu, marveč zgolj točko preloma. Gre za oblikovanje prodajne cene zgolj na osnovi zaznave pričakovane vrednosti izdelka, kar pomeni, da se kupec pri odločitvi o nakupu odloča med koristmi in ceno, ki jo je pripravljen plačati. Ta pristop je subjektiven, kjer kupec za odločitev ne upošteva zgolj cene, marveč druge vidike, npr. v transportu čas prevoza, tveganje, zanesljivost ...

Cena mora biti enakovredna občutku, da bo kupec za to ceno tudi dobil pričakovano storitev. S tega vidika je pri trženju transportnih storitev kakovost izvedbe storitve izredno pomembna.

Prodajna cena, oblikovana na osnovi delovanja ponudbe in povpraševanja na trgu, pomeni, da podjetje oblikuje cene zgolj na osnovi konkurence (višje od konkurence, nižje ali enake).

Ogorelc (2004, 24) navaja, da se cene na transportnem trgu oblikujejo: ... »na dva načina: s pogodbo med prevoznikom in uporabnikom prevozne storitve in predpisovanjem prevoznih cen (s posegom države v gospodarski proces – npr. javno prevoznništvo).«

Nadalje Ogorelc (2004, 25) navaja naslednje načine oblikovanja cen:

1. svobodno (zlasti v mednarodnem transportu; tramperske plovbe v pomorskem transportu, nelinejski transport v letalskem in cestnem prometu ...),
2. po tarifah kot smernicah za individualno oblikovanje cen (tarife določajo posebne tarifne komisije oz. odbori),
3. po obveznih dogovorjenih cenah (tarife v cestnem in rečnem transportu se določajo s kolektivnimi sporazumi).«

Prodajna cena transportne storitve je odvisna od:

- transportne razdalje,
- teže, prostornine blaga,
- odnosa bruto in neto storitve (bruto-tonski kilometri),
- vrste tovora,
- stopnje izkoriščenosti transportnih sredstev,
- gostote transportnega omrežja,
- kakovosti transportne storitve,
- obsega proizvodnje storitve (transportni stroški).

Navedeni dejavniki vplivajo na pojav diferenciacije cen, kar je običajno za oblikovanje tržno usmerjene politike cen. Gre za prodajo določenih storitev ali izdelkov po različnih cenah, ki je na trgu možna le ob pogoju, da imamo različno elastično povpraševanje.

Diferenciacija transportnih cen glede na vrsto blaga, ki je predmet prevoza, se nanaša na agregatno stanje, težo, prostornino, občutljivost na prevoz in manipulacijo, množičnost prevoza, potrebe po dodatnem dostavnem prometu.

Diferenciacija transportnih cen glede na območje prevoza se lahko izvaja zato, ker je prostor za prevoznika posebej zanimiv, na primer: obstaja možnost povratnega tovora ali pa je zanimiv z vidika širših družbenih interesov (razvoj nerazvitih regij, mobilnost).

Diferenciacija transportnih cen glede na čas se kaže največkrat v višjih prevoznih cenah za hitre prevoze (npr. just-in-time).

Diferenciacija transportnih cen glede na uporabnike transportnih storitev (nižje prevozne cene za stalne uporabnike, višje za nove, občasne kupce).

Če gre za heterogeno konkurenco na transportnem trgu, je diferenciacija cen v odvisnosti od monopolističnega vpliva in konkurence na določenem območju.

2.4.1 Specializacija transportnih storitev

V TOVORNEM PROMETU

Višina lastne cene prevozne storitve se razlikuje glede na specializacijo transportnih storitev. Tehnično, organizacijsko in posledično cenovno je razlika, ali prevažamo tovor v trdnem ali plinastem stanju, ali gre za prevoz kontejnerja ali razsutega tovora ... Tudi prodajna cena (tarife) se bistveno razlikuje glede na posebnost tovora. Kako visoka ali nizka je specializacija prevoznika, je odvisno od strateških ciljev posameznega podjetja.

Kot prvo obliko specializacije transportnih storitev bi lahko šteli splošno delitev transporta na transportne zvrsti: kopenski, zračni in vodni.

Naslednja specializacija je delitev tega transporta dalje, in sicer na cestni, železniški, letalski, vodni, rečni, cevovodni transport. Specializacija transporta je v značilnostih, ki veljajo za posamezno vrsto transporta.

Kot skupno značilnost specializacije lahko navedemo naslednje dejavnike:

- pri svojem delu so vezani na določeno prevozno pot in vozlišča,
- omejena je možnost opravljanja množičnih transportov,
- hitrost je urejena s tehničnimi in pravnimi predpisi,
- specializacija na določene uporabnike prevoznih storitev.

c) Specializacija glede na vrsto tovora je lahko:

- prevoz velikega in majhnega tovora,
- prevoz težkega in lahkega blaga,

- prevoz blaga v trdnem, tekočem ali plinastem stanju,
- prevoz masovnega blaga ali
- prevoz malih pošiljk.

Gre za razlikovanje v tehnično-tehnoloških dejavnikih, ki so različni po vrstah blaga. Glede na prevozne kapacitete, ki so potrebne za specifične tovore, lahko pride v primeru neučinkovite trženjske politike (podjetje ne najde dovolj uporabnikov za prevoz) do nezadostno izrabljenih tehničnih zmogljivosti podjetja. Predhodna analiza trga in povpraševanja po posebnih oblikah prevoza (npr. »huckpack« prevozi, uporaba avtodvigala, prevozi pošiljk izrednih dimenzij ...) je za organizacijo izvedbe tovrstnih prevoznih storitev izrednega pomena.

Oblak (1996, 89) navaja nekaj vrst specializacij, in sicer:

- **za transport kosovnega in množičnega tovora:**

Skupna značilnost za kosovno blago je določena oblika in postopki nakladanja, razkladanja in prekladanja, ki se ne more opraviti množično, ampak zgolj posamično ali kot paletiziran tovor. Nasprotno je pri množičnem blagu, ki predstavlja homogeno nakladalno enoto, kar omogoča nakladanje po teži in prostornini. Vozna sredstva so prilagojena namenu prevoza in v določenih primerih, kot npr. tovornjak ali vagon za prevoz osebnih avtomobilov ipd., kjer gre za ozko specializacijo, ne dovoljujejo substitucijskih prevozov. Za ta vozna sredstva je potrebno na trgu poiskati tržno nišo in zagotoviti stalno zaposlitev vozil.

- **specializacija za transport blaga v razsutem stanju (sipki tovor):**

Različne specifične teže tovora (žitarice, pesek ...) zahtevajo različne prevozne kapacitete tako po tehničnih značilnosti, prostornini kot tudi tesnjenju nakladalnega prostora vozila (npr. prekucna vozila v cestnem transportu, posebna serija vagonov Tad za razsuti tovor). Transport blaga v razsutem stanju zahteva tudi posebno tehnologijo pri začetno-končnih operacijah ter draži transportno storitev.

- **specializacija za transport tekočin:**

Zahteve so podobne kot pri prevozu blaga v razsutem stanju. Zahteva zaprto vozilo ter vozilo, ki tesni (avtocisterne, vagon cisterna ...). Glede na vrsto tekočine (olje, naftni derivati, voda itn.) zahteva transport dodatno izolacijo vozil, gretje ali hlajenje. Nevarne tekočine zahtevajo prevoz v posebno opremljenih vozilih in posebno šolano osebje oziroma dodatno poznavanje pogojev in organizacije tovrstnih transportov (urejeno z zakonodajo).

- **specializacija za transport plinastega blaga:**

Nakladalni tovorni prostori vozil so specialno izolirani in konstruirani po predpisih ADR-konvencije za prevoz nevarnih snovi v cestnem prevozu. Prevozi se opravljajo pod posebnimi pogoji.

- **specializacija transporta po času:**

Možna je specializacija po kriterijih, kot so hiter in počasen prevoz, in sicer glede na običajen prevoz, predviden z rednim voznim redom. Pogostost izvajanja prevoza v tovornem prometu običajno specializira prevoze na linijske (redne) in nelinejske (posebej dogovorjene).

- **specializacija transporta za zadovoljevanje posebnih stalnih kupcev:**

Ponudniki transportnih storitev lahko prilagodijo ali nabavijo transportne kapacitete in organizirajo transport za zadovoljevanje prevoznih potreb večjih, stalnih komitentov (najpogosteje v cestnem transportu).

V POTNIŠKEM PROMETU

O specializaciji transportne ponudbe lahko govorimo tudi pri prevoznih storitvah v potniškem prometu. Splošna specializacija je enaka kot v tovornem prometu, se pravi najprej na kopenski, zračni in vodni, nadalje na cestni, železniški, letalski in vodni (morski in rečni), glede na časovni vidik na linijski in prosti prevoz. Specializacija je možna tudi po vrsti prevoznih sredstev.

Oblikovanje in načrtovanje prevozniške ponudbe je odvisno od načina prevoza potnikov (po cesti, kopnem, zraku, vodi), oblike prevoznega sredstva (javno prevozništvu, lokalno in primestno, mednarodno, linijsko, občasno), tehnične usposobljenosti prevoznih sredstev (glede na hitrost prevoza, varnost, udobje) in cene (prevozni stroški, stroški vzdrževanja in posebni stroški, ki se razlikujejo po specifičnosti ponudbe posamezne prevozne zvrsti).



Razmislite:

- Kakšna je specializacija prevozov v potniškem prometu po prevoznih zvrsteh?
- Navedite primere specializacije.

Predstavite (študenti opravijo na vajah) **posebnosti ponudbe v potniškem prevozništvu in specializacijo glede na posamezne prevozne zvrsti.**

POVZETEK DRUGEGA POGLAVJA

Preučevanje transportnih stroškov je pomembno s širšega družbenogospodarskega vidika (mobilnost, razvoj družbe, razvoj gospodarstva in trgovanja), in sicer nas zanima, kaj sodi na področje prevozne politike držav, preučevanje z vidika uporabnikov prevoznih storitev (kjer transportni stroški predstavljajo pomemben vidik pri oblikovanju prodajne cene izdelkov in vloge na trgu) in z vidika ponudnikov prevoznih storitev, kjer je višina transportnih stroškov, ob kakovosti ponudbe, eden od pomembnejših dejavnikov konkurenčnosti podjetja na transportnem trgu.

Kljub temu da je transportni trg nadzorovan in usmerjan z mehanizmi prometne politike, je prisotno tudi delovanje tržnih mehanizmov, ki silijo prevozna podjetja k racionalizaciji poslovanja in zniževanju transportnih stroškov ter h kakovostnemu dvigu storitev. Prevozna podjetja želijo s tem čim bolje zadovoljevati potrebe obstoječih uporabnikov, kakor tudi pridobiti nove potencialne uporabnike transportnih storitev.

Če se v zaključku tega poglavja osredotočimo zgolj na transportne stroške z vidika ponudnikov transportnih storitev, potem velja posebej izpostaviti dejstvo, da je preučevanje transportnih stroškov odvisno od stopnje izkoriščenosti prevoznih kapacitet ter vpliva transportne razdalje, količine in transportnega časa na izkoriščenost prevoznih kapacitet. Posledično imajo vsi omenjeni dejavniki vpliv na dinamiko stroškov. Zaradi visokih fiksnih stroškov prevoznih kapacitet, ki padajo na enoto le s povečevanjem obsega prevozov, je iz ekonomskega vidika prav količina prepeljanega blaga odločujoč faktor rentabilnosti poslovanja. Prisotnost konkurence na transportnem trgu omogoča uporabnikom izbiro prevoznika, kar pomeni, da prevozniki za pridobivanje tovora prilagajajo prodajne cene (znižujejo), kar ob visokih transportnih stroških, zlasti zaradi premalo izkoriščenih prevoznih kapacitet, pomeni negativne poslovne rezultate. Enakomernejša razporeditev tovora med transportne ponudnike (manjši delež cestnih prevozov), integralno povezovanje in racionalizacija procesov in dela prevoznih podjetij – to so želje ponudnikov in cilji prevozne politike.



Vprašanja za razmislek in preverjanje znanja

1. Ali je elastičnost povpraševanja po transportnih storitvah povezana z elastičnostjo povpraševanja po blagu, ki je predmet fizičnega pretoka blaga?
2. Navedite vidike za opazovanje transportnih stroškov.
3. Navedite kriterije za razvrščanje transportnih stroškov.
4. Kaj je lastna cena transportne storitve?
5. Kaj je variabilni in kaj fiksní strošek v kalkulaciji lastne cene v cestnem in železniškem transportu? Razmislite, katere stroške vsebujejo lastne cene ostalih transportnih vrstí (letalski, pomorski transport).
6. Kako se oblikuje prodajna cena za transportno storitev?
7. Kakšen vpliv ima specializacija transporta na oblikovanje prodajne cene?

Priporočena literatura za poglobljanje drugega poglavja

Bajt, A. in Štiblar, F. *Ekonomija, ekonomska analiza in politika*. Ljubljana: GV Založba, 2002.

Tarifni sistem in kalkulacije

3 TARIFNI SISTEM

V tem poglavju boste spoznali:

- pomen tarifnih načel za oblikovanje tarif,
- načine pristopa k oblikovanju tarif in
- posebnosti tarifnega sistema.

Ob koncu poglavja boste razumeli:

- pomen vrednosti blaga (»ad valorem«) in stroškov za oblikovanje tarif,
- kaj tvori tarifni sistem in
- kakšne načine oblikovanja tarif poznamo.

UVOD V POGLAVJE

Izpostavili bomo dva najbolj pogosta pristopa k oblikovanju cen transportnih storitev, in sicer s pogodbo in na osnovi tarif¹² (cene so lahko namreč tudi fiksno določene s kolektivnimi panožnimi sporazumi ali celo predpisane s strani države).

Pogodbeno se ponudnik transportne storitve in uporabnik preprosto dogovorita o ceni prevoza in vseh ostalih pogojih prevoza za konkretni primer (relacijo, količino, vrsto ...) s posebno pogodbo. V takih primerih lahko govorimo o tržnem oblikovanju transportnih cen, kjer je orientacija za višino cene lahko tarifa, cena konkurence na transportnem trgu in politika cen transportnih podjetij glede višine pokrivanja stroškov lastne cene transportne storitve.

Drugi način pa je opravljanje storitev na osnovi tarifnih določil. »Pojem »tarifa« (npr. v železniškem transportu, linijski pomorski plovbi ...) pomeni sistematično oblikovano celoto vseh določil o prevoznih pogodbah, prevoznih cenah – tarifah v ožjem smislu – in cenah dodatnih storitev.« (Ogorelc, 2004, 27)

V tem poglavju bomo podrobneje spoznali posebnosti tarifnih sistemov, na osnovi katerih so lahko oblikovane tarife različnih transportnih vej, in osnovni pristop k oblikovanju tarif.

Za transportne tarife veljajo splošna načela: načelo javnosti, načelo enakosti uporabe (ne diskriminira uporabnikov), načelo stalnosti in načelo enostavnosti. Javno objavljene tarife omogočajo uporabnikom, da si sami predhodno (v naprej) izdelajo kalkulacije transportnih stroškov. Javne tarife torej uporabnikom dajejo možnosti za optimalno izbiro prevoznika, načina transporta in transportnih poti, kakor tudi možnost pogojevanja cen transportnih storitev glede na konkurenčne možnosti izbire prevoznika.

¹² Beseda tarifa izhaja iz imena kraja Tariffe v Španiji in ima arabski pomen (tarif = objava). Po pripovedovanju so iz tega mesta izpluli gusarji in zahtevali od ladij, ki so jih ujeli na tem delu morja, določeno plačilo (Oblak, 1996, 59).

Problem nastopi na strani ponudnikov transportnih storitev, ki so zaradi konkurence in možnosti izbire prevoza s strani uporabnikov prisiljeni dogovarjati cene pod tarifno določenimi, kar pa pomeni, da s prihodki od opravljenih storitev običajno ni mogoče kriti niti vseh stroškov prevozne storitve, kaj šele ustvarjati dobiček. Zlasti je temu tako, ker ponudba in povpraševanje nista edino merilo za oblikovanje tarif v transportu. Znano je, da zaradi širšega narodnogospodarskega pomena transporta tarifno politiko večinoma spremlja tudi država, torej tudi sama tarifa ne izhaja iz dejanskih stroškov (dvig tarif v železniškem prometu odobri država). V cestnem transportu, kjer je že medsebojna konkurenca izredno močna, se skoraj ves transport odvija zgolj na osnovi pogodbeno dogovorjenih cen.

Z vidika uporabnikov prevoznih storitev in uporabe tarif bi lahko problem predstavljala sama uporaba tarif. Namreč, tarife po načelu javnosti in enostavnosti dejansko omogočajo vsakomur izračunati ceno prevoza, vendar pa je vsak prevoz specifičen in uporaba tarife ni zgolj cenik. Poznati je potrebno vsa prevozna določila (tudi omejitve) za konkretni primer, kar lahko bistveno vpliva ne samo na izvedbo prevozne storitve (omejitve na prevozni poti), ampak tudi na ceno prevoza. Naključni uporabniki, ki zgolj enkrat uporabijo tarifo, nimajo izkušenj in ustreznih znanj, zato lahko pride do napačnih izračunov in posledično napačnih odločitev. Zaradi navedenega uporabniki običajno tarifne cene pridobijo ali od prevoznikov ali od špediterjev (tariferjev).

Zato je potrebno tarife v transportu razumeti širše. Tarife vsebujejo namreč vsa določila in prevozne pogoje, ki so pomembni za sklenitev prevozne pogodbe, in vse elemente za oblikovanje prevoznine – same voznine (cena prevoza) in tudi cene za stranske in dodatne storitve. Tarife so javno objavljene in praktično prilagojene potrebam prevoznikov, uporabnikov in družbe kot celote. Tarifna politika naj bi omogočila izpolnitev dveh ciljev, in sicer:

1. vplivala naj bi na izvajanje obsega transportnih storitev (narodnogospodarski vidik) in
2. hkrati zagotavljala rentabilnost transportnih podjetij (z vidika podjetja).

Če pogledamo podrobneje narodnogospodarski vidik, je tarifna politika v okviru prometne politike države tista, ki mora omogočati prevoz vseh vrst blaga (načelo vrednosti) ter skozi tarifno politiko zagotavljati normalno potekanje družbene reprodukcije, razvoj gospodarstva. V potniškem prometu je vloga tarifne politike v zagotavljanju mobilnosti prebivalstva in vsakodnevnega javnega fizičnega komuniciranja med ljudmi. Osnovna vloga javnega prevoznitva v gospodarstvu je v tem, da izpolnjuje potrebe po prevozih, kar je potrebno iz splošno družbenega in splošno gospodarskega stališča.

3.1 TARIFNA NAČELA

Na oblikovanje in izbiro tarifnih načel in vodenje tarifne politike vpliva več dejavnikov. Nekateri od teh so:

- raven in struktura razvoja narodnega gospodarstva,
- raven razvoja transporta in razvitosti tržišča logističnih storitev,
- splošno teoretično razumevanje in ekonomsko politično obravnavanje prevoza (značaj javne službe),
- družbeno ekonomski odnosi in sistem gospodarjenja v državi (Oblak, 1996).

Vpliv teh dejavnikov na oblikovanje in izbiro tarifnih načel in vodenje tarifne politike v narodnem gospodarstvu je različen.

Poglejmo nekaj teoretičnih izhodišč za možna tarifna načela pri oblikovanju transportnih cen:

NAČELO »AD VALOREM«

Bates (1979) glede teoretičnih zasnov za tarifno diferenciacijo prevoznih cen za posamezne vrste blaga predpostavlja, da izhajajo osnove iz plačevanja pristojbin za prehode preko mostov in uporabo cest. Po njegovi teoriji bi transportu omogočili zajetje določenega profita od vsake vrste prevoza, teorija naj bi omogočila, da se posamezne prevozne cene določijo pod povprečno ceno stroškov, s čimer bi se povečalo povpraševanje po teh prevoznih storitvah. Prav to načelo je bilo kasneje zastopano v vseh tarifnih teorijah.

Nadalje so oblikovalci tarif prišli do spoznanja, da je najučinkovitejša metoda za oblikovanje cen v transportu **uporaba korelacije**, ki obstaja med uporabno vrednostjo transporta in objektivno vrednostjo blaga, ki je predmet tega transporta »ad valorem«. Večina tarifnih načel je zasnovana na razdelitvi in modifikaciji uporabe tega osnovnega kriterija.

Vendar pa ta način oblikovanja transportnih cen na osnovi vrednosti blaga, ki se prevaža, vpliva negativno na oblikovanje cene posameznega blaga. Transportni stroški so ekonomsko gledano dodatni stroški in kot taki vplivajo na vrednost blaga. Velika diferenciacija cen pomeni odstopanje od dejanskih stroškov (tako navzgor, navzdol od dejanske vrednosti transporta) in lahko povzroči nerealni delež v ceni blaga ter posledično nerealno sliko o obsegu družbenega proizvoda in narodnega prihodka v posamezni dejavnosti gospodarstva, kakor tudi povsem nerealno sliko o rentabilnosti posamezne gospodarske dejavnosti.

Zaradi negativnih učinkov te teorije se načelo vrednosti blaga pri oblikovanju transportnih cen lahko uporabi zgolj le kot dopolnilni kriterij za diferenciacijo cen.



Razmislite:

- Kakšen vpliv ima lahko na transportnem trgu tarifno načelo »ad valorem«?
- Kaj pomeni za transportni trg oblikovanje cen po načelu »svobodne konkurence« in kaj po načelu »transportnih stroškov«?

Diferenciacijo cen po načelu »ad valorem« lahko v preteklosti označimo za vzrok prelivanja tovora, ki ima večjo tarifno vrednost, z železniškega na cestni transport. Ker temu niso sledili tudi stroški eksploatacije, prelivanja tovora iz ekonomskega vidika ni mogoče šteti kot ekonomsko opravičljivega. Bates (1979) navaja, da je ta tarifni sistem, izhajajoč iz načela, da bi morali imeti za enako storitev enako tarifo, kritiziral že prof. Maurice Allais, ki je menil, da se sistem »ad valorem« ne bi smel uporabljati, ker pomeni »izkoriščanje uporabnika transportnih storitev«. Njegova kritika opozarja na nesmisel ohranjanja monopola železnice ter se zavzema za svobodno

konkurencu v transportu. Pozitiven pri tem je poudarek na večjem upoštevanju stroškov transportnih storitev pri diferenciaciji transportnih cen.

NAČELO TRANSPORTNIH STROŠKOV

V transportu je raven prodajnih cen transportnih storitev v vzajemni odvisnosti od dejanskih transportnih stroškov in od obsega poslovanja (prevoznih storitev). Pravilo je, da povečan obseg prevoznih storitev praviloma vodi k znižanju cen po enoti prevoza (tona, km ...). Osnovno vprašanje pri tem načelu je, ali pri oblikovanju prodajne cene transportne storitve izhajati iz pokrivanja vseh stroškov konkretne prevozne storitve, povprečnih stroškov po enoti prevozne storitve, direktnih ali mejnih stroškov?

Bates (1979) v svojem delu povzema teorijo Emila Saksa, ki za osnovo oblikovanja transportnih cen jemlje **povprečne stroške transportnih storitev**. Po njegovem namreč zadostuje za rentabilnost poslovnega sistema, če povprečna cena transportne storitve pokriva stroške po enoti transportne storitve. Posamezne cene lahko sicer odstopajo navzgor ali navzdol od povprečnih cen, bistvo je, da je seštevek odstopanj navzgor enak seštevku odstopanj pod stroški transportne storitve.

Teorija odraža svojo praktično uporabnost, saj ustreza ponudnikom prevoznih storitev (zagotavlja rentabilnost) in uporabnikom prevoznih storitev, vendar le v razmerah monopolističnega diferenciranja transportnih cen posamezne vrste transporta.¹³



Razmislite:

- Ali diferenciacija prevoznih storitev na transportnem trgu vpliva na transportne stroške, na prodajno ceno transportne storitve?
- Kdaj je diferenciacija prevoznih storitev koristna z vidika uporabnika? Razmislite ob konkretnih primerih.

S problemi reforme tarifnega sistema, ki bi naj temeljil na osnovi prevoznih stroškov in razmer na transportnih tržiščih (vidik zaposlenosti prevoznih kapacitet), se je posebej ukvarjal francoski akademik Hutter M. (Bates, 1979, 209). »Pri tem je izhajal s treh vidikov stanja:

1. kadar so kapacitete popolnoma izkoriščene in v razvoju;
2. kadar so kapacitete nepopolno izkoriščene in je transport v slabem porastu ali pa v lahnem upadanju;
3. kadar so kapacitete nepopolno izrabljene in je transport v naglem upadanju.«

¹³ Monopolistična konkurenca je v sodobnem gospodarstvu najvišja oblika (oligopol, duopol) omejevanja konkurence. Konkurencu lahko označimo za monopolistično takrat, kadar nek proizvod ali transportno storitev proizvaja en sam proizvajalec, vendar pa ima vsak proizvod in storitev močne substitute, ki mu konkurirajo. Možnosti dobivanja monopolnega dobička z zmanjševanjem količine so majhne, tem manjše, čim popolnejši so substituti in čim več jih je. V transportu so dober substitut drug drugemu npr. prevoz potnikov z vlakom, letalom, avtobusom, ladjo... Če vsako storitev iz te skupine substitutov ponuja en sam ponudnik, je konkurenca monopolistična. Znotraj monopolistične konkurence prihaja do diferenciacije ponudbe, kar pomeni, da vsak ponudnik lahko isto storitev ponudi drugače (dodatne koristi, blagovna znamka . . .), kjer ima zelo pomembno vlogo tržni pristop komuniciranja, predvsem reklama.

Kot je videti, je poudarek na stopnji zaposlenosti prevoznih kapacitet in možnostih za njihov razvoj. Spremembe na transportnem trgu (struktura blaga, zahteve uporabnikov ...) pogojujejo tudi razvoj prevoznih kapacitet, kar ima skupaj s stopnjo zaposlenosti prevoznih kapacitet vpliv na stroškovni vidik oblikovanja cene transportne storitve.

Sodobnejša teorija pri oblikovanju tarifnih izhodišč za oblikovanje tarifnih cen prevoznih storitev vedno bolj upošteva teorijo mejnih stroškov, o čemer smo govorili že pri ekonomskih vidikih v drugem poglavju. Holandski univerzitetni profesor Oort (1961) gre celo nekoliko naprej in se zavzema za to, da je treba pri oblikovanju tarifnih cen transporta izhajati iz ocen bodočega povpraševanja in na tej podlagi ocenjenih mejnih stroškov razvoja transportnih podjetij.

Novejši tarifni sistemi vedno bolj slonijo na stopnji izrabe kapacitet, teži pošiljk, vrsti transportnih sredstev, relaciji prevoza, organizaciji transporta, skratka – vedno bolj se upoštevajo dejavniki, ki vplivajo na samo višino stroškov posamične transportne storitve in je na teh dejavnikih tudi mogoča diferenciacija cen transportnih storitev med ponudniki.

Tarifni sistem in tarifna politika slovenskih transportnih podjetij od navedenih tarifnih načel upoštevajo načelo vrednosti transportne storitve; prav tako zajemajo stroške transportne storitve oziroma vrednost in konkurenčne pogoje na konkretni prevoznih poti in za konkretno vrsto blaga. Spremembe tarifnih načel so usmerjene pretežno v zmanjševanje tarifnih razponov, tarifnih razredov ... Prizadevanja gredo v smeri, da bi se zgornja in spodnja cenovna meja cene transporta približala povprečni ceni. Prehaja se k čim večjemu približevanju povprečnim stroškom transportnih storitev.

3.2 TARIFNI SISTEM

Tarifni sistemi in metode za oblikovanje tarif se med transportnimi podjetji razlikujejo glede na vrsto transporta (cestni, železniški, pomorski, letalski, rečni), v sami metodologiji sestave transportnih tarif pa lahko najdemo nekaj skupnih izhodišč. Razumevanje tarifnega sistema je lažje po ogledu skice, ki jo povzemamo po Oblaku (1996, 65) v tabeli 9.

Tabela 9: Razdelitev sestavin tarifnega sistema

1.del	2. del							
	2/1	2/2	2/3				2/4	2/5
			A	B	C	D		
Zakon o prevoznih pogodbih	Predpisi za izračun voznine	Klasifikacija blaga v blagovne razrede	Razdelitev con za lokalne, medkrajevne, mednarodne transporte	Spisek vozlišč in povezav med vozlišči	Razdalje med vozlišči - daljinar	Razdalje med tarifnimi področji	Tarifne tablice	Pristojbine in tarife za stranske storitve
3. del			4. del					
3/1			3/2					
Splošna določila za izjemne tarife			Zbir izjemnih tarif			Tarifna določila za prevoz vojaškega blaga		

Vir: Oblak, 1966

Prevozna pogodba¹⁴ podaja osnovne usmeritve za splošne pogoje izvajanja transportne storitve, kamor spada tudi izračun prevoznine, zato prevozno pogodbo teoretično uvrščajo k transportnemu sistemu oblikovanja tarif.

Tarifna določila, ki se nanašajo na izračun transportnih stroškov, določajo način izračunavanja prevoznine. Osnova za izračun so: tarifna razdalja, teža pošiljke, vrsta blaga (npr. pri vagonskih pošiljkah nevarnega blaga po ADR-u se prevoznina poveča). Prevoznina se izračunava za vsako konkretno pošiljka, ki se preda na prevoz.

Tarifne tablice običajno omogočajo, da se prevoznina izračunava po toni in kilometru, z naraščajočo razdaljo in naraščajočo težo. Navodila za izračunavanje prevoznine skupaj s tarifnimi tablicami omogočajo uporabniku tarife izračun prevoznine za določeno pošiljko.

Razvrščanje blaga v tarifne razrede (po vrednosti) je danes v glavnem v tarifnih sistemih večinoma opuščeno, se pa blago kljub temu razvršča med sabo, ne klasično po vrednosti, kot je bila to praksa v preteklih tarifnih teorijah, pač pa po drugih bolj tržnih kriterijih, kot so npr. zahtevnost organizacije samega prevoza glede na specifičnost blaga, stroške prevoza in konkurenco. Tarifno izračunana prevoznina je nadomestilo prevozniku za prepeljano pošiljko. Lahko je izražena v skupnem znesku ali pa zgolj v obliki vozninskega stavka, npr. v EUR za 1.000 kg prepeljanega blaga. Z naraščajočo razdaljo se prevoznina relativno zmanjšuje, če jo obravnavamo z vidika prevozne poti oziroma razdalje. Prav tako se zmanjšuje prevoznina relativno z naraščajočo težo. Na oboje imajo vpliv fiksni stroški prevoznika. Govorimo o degresijsko zasnovanih vozninskih stavkih.



Praktični primer 3.1: Tarifne tablice

Pred vami je primer tarifne tablice za izračun prevoznine vagonске pošiljke v železniškem notranjem prometu.

Km	Prevozni stavki v EUR za 1.000 kg računске mase				Km
	10 t	15 t	20 t	25 t	
0-50	7,67	6,18	4,91	4,27	0-50
51-60	8,45	6,81	5,40	4,70	51-60
61-70	9,23	7,44	5,90	5,13	61-70
71-80	10,0	8,06	6,40	5,56	71-80
81-90	10,78	8,69	6,89	6,00	81-90
91-100	11,56	9,32	7,39	6,43	91-100
101-110	12,33	9,94	7,89	6,86	101-110
111-120	13,11	10,57	8,39	7,29	111-120
121-130	13,89	11,20	8,89	7,73	121-130
131-140	14,66	11,82	9,38	8,16	131-140
141-150	15,44	12,45	9,88	8,59	141-150
...					...

Grafično prikažite degresijo prevoznih stavkov glede na naraščajočo razdaljo in degresijo prevoznih stavkov glede na naraščajočo težo.

¹⁴ Pogodba, s katero se prevoznik zavezuje, da bo prepeljal na določen kraj določeno blago, tovor, pošiljatelj pa, da bo prevozniku opravljeno storitev plačal.

Prevozno tarifo lahko razumemo kot javno zbirko cen in splošnih pogojev za izvajanje prevoznih storitev. Glede na objekt prevoza ločimo potniške in blagovne tarife, tarife za ekspresno blago, kosovno blago, žive živali ...

Poznamo temeljne tarife, posebne tarife in izjemne tarife. **Posebne tarife** so izvozne, uvozne, tranzitne ter sezonske tarife. **Temeljna tarifa** je lahko v potniškem in tovornem prometu oblikovana tako, da enoto prevoza (tona, potnik) pomnožimo s ceno kilometra za prepeljano razdaljo – govorimo o kilometrski tarifi. Tarifa je lahko sestavljena tudi tako, da omogoča izračun po posameznih geografskih conah. V teh primerih se cena spreminja pri prehajanju blaga ali potnikov iz cone v cono, znotraj posamezne cone pa ostaja cena prevoza nespremenjena (mestni promet) – govorimo o conskih tarifah.

Če združimo tarifo po kilometru prepeljanega blaga in consko tarifo, dobimo **razdaljno tarifo**. Kot je znano, je cena prevoza določene prevozne storitve funkcija transportne razdalje in teže (prostornine), ki ga blago kot predmet prevoza zavzema na prevoznem sredstvu. O **težinski ali prostorninski tarifi** govorimo takrat, ko ceno prevoza računamo po teži ali prostornini uporabljenega nakladalnega prostora (male pošiljke).

Tarife, usmerjene na določeno vrsto blaga ali zgolj na določeno območje, imenujemo **diferencirane tarife**. V teh tarifah je lahko vozninski stavek za predvideno razdaljo višji kot za naslednjo razdaljo (izključeno je torej pravilo degresije). V literaturi največkrat zasledimo mnenje, da bi naj diferencirane tarife upoštevale narodnogospodarske potrebe in da se lahko uporabljajo za določeno blago na celotnem ali pa na delnem območju države. Lahko so usmerjene na določeno vrsto blaga ali pa na določeno območje.

Izjemne tarife so, kot beseda že sama pove, zgolj izjema in ne pravilo. Gre za specialne tarife za določeno blago (običajno so prevozni stavki redne tarife znižani za določeni %) in so praviloma tudi časovno omejene (sezonske tarife za prevoz žitaric).

Prevozni stavki v tarifah so cene, ki niso obvezujoče za pogodbene stranke, ki se na osnovi teh cen lahko dogovorijo za višje ali nižje cene prevoza. Teoretično pa je možno uvesti tudi **fiksne tarife**, ki tovrstne medsebojne dogovore – pogajanja o ceni med prevoznikom in uporabnikom – izključujejo.

Do sedaj smo ves čas govorili o tarifnih stavkih, ki so se nanašali zgolj na izračun prevoznine oziroma prevoznih stroškov. V tarifah pa so običajno podane tudi ponudbe in **ceniki za dodatne storitve prevoza** (dodatne pristojbine, stranske pristojbine). O prevoznih stroških govorimo torej iz tarifnega vidika komaj takrat, ko k prevoznini prištejemo še stroške stranskih storitev, ki nastajajo pri prevozu zaradi samega prevoza ali na izključno zahtevo uporabnika (npr. v železniškem prometu kontrolno tehtanje vagona, napajanje živine med prevozom ...). Dodatne storitve so običajno definirane v prevoznih pogodbah, sklenjeni med prevoznikom in naročnikom prevozne storitve.

Stranske storitve so specifične za vsak način prevoza. Sem prištevamo npr.: nadomestila za opravljanje carinskih opravil, veterinarskih pregledov, storitev prekladanja, storitev skladiščenja, hranjenja blaga, storitev tehtanja ...

POVZETEK TRETJEGA POGlavJA

Tarifni sistem kalkuliranja transportnih stroškov predstavlja za uporabnike prav gotovo možnost, da s predkalkulacijo preverijo stroške transporta, izberejo optimalnega prevoznika tako glede cene kakor kriterijev kakovosti transporta, vkalkulirajo stroške transporta v lastno ceno izdelka in lažje zastavijo tržno strategijo. Ugotovili smo že, da lahko transportni stroški bistveno vplivajo na pozicioniranje izdelkov na trgu in uspešnost proizvajalcev ali trgovcev. Možnost predkalkulacije stroškov omogoča uporabnikom, da si glede na prisotno konkurenco na transportnem trgu (možnost substitutov) pridobijo tudi boljše pogajalska izhodišča za pogajanja o nižjih cenah transportnih storitev od tarifnih. V praksi se okoli 90 % vseh prevozov opravlja na osnovi dogovorjenih in ne tarifnih cen, čeprav pomena tarif iz vidika definiranja pogojev prevoza in posebnosti ni mogoče izključiti.



Vprašanja za razmislek in preverjanje znanja

1. Navedite cilje tarifne politike.
2. Katera tarifna načela poznate?
3. Opišite tarifni sistem.
4. Obrazložite degresijo tarifnih cen glede na naraščajočo težo pošiljke in razdaljo.

4 TARIFNI SISTEMI PO TRANSPORTNIH PANOGAH

V tem poglavju boste spoznali:

- tarifne sisteme za železniški, cestni, zračni in vodni transport.

Ob koncu poglavja boste razumeli:

- posebnosti posameznih tarifnih sistemov,
- pristop k izračunu tarifnih cen prevozov v železniškem, cestnem, letalskem in vodnem transportu.

UVOD V POGlavJE

V poglavju Tarifni sistemi smo spoznali teoretična načela, ki so splošno uporabna kot pristop k oblikovanju tarif ne glede na to, za katero vrsto transporta gre (železniški, cestni, letalski, rečni). Da pa bi znali pristopiti k izdelavi kalkulacije, ne samo stroškov čistega prevoza, temveč vseh transportnih stroškov (vključno z vsemi stranskimi storitvami, ki so potrebne za uspešno izvršitev konkretnega prevoza), je potrebno poznati veljavne tarife in jih znati tudi uporabljati tako v blagovnem kot potniškem prometu.

V nadaljevanju tega poglavja bomo spoznali posebnosti tarif in nekaj usmeritev za pravilen pristop k njihovi uporabi v praksi.

Uporaba tarif, zlasti tarifnih tablic, je dokaj enostavna, tako da si lahko vsak izračuna tarifne transportne stroške, ki jih bo plačal za določeni prevoz blaga oziroma ceno za potovanje na določeni relaciji. V potniškem prometu so ponudniki prevoznih storitev v večini primerov (železnica, cestni in letalski ponudniki) na svojih spletnih straneh omogočili uporabnikom elektronsko uporabo voznega reda in izračun prevoznine, tako da je klasična uporaba tarif v praksi praktično izgubila pomen.

Tudi v tovornem prometu imamo možnost dostopa do nekaterih tarif (na primer železnica) na spletnih straneh ponudnikov, vendar ne pri vseh transportnih ponudnikih in ne brez uporabe gesel, ki jih prevozniki običajno dodeljujejo stalnim poslovnim partnerjem. Dostop do spletnih strani je bolj namenjen za spremljanje pošiljk, ki so že predane na prevoz, kot za izračun cen po tarifah.

Kljub temu da so tarife javne in je uporaba dokaj enostavna, obstaja nevarnost, da nekdo, ki zgolj občasno posega po uporabi tarif, spregleda posebnosti za določeno relacijo (npr. po železnici predpisan mejni prehod, prevozno pot, transportne omejitve na določenih postajah, izredna pošiljka po velikosti, dodatek pri prevoznini ...) in določeno vrsto blaga, kar lahko pripelje do popolnoma napačnih izračunov prevoznih cen oziroma stroškov celotne transportne storitve.

V preteklosti so nekateri večji uporabniki prevoznih storitev pridobili tarife, ki so jih nabavni in prodajni referenti pridno uporabljali za izračunavanje prevoznih oziroma transportnih stroškov. Kmalu so bili soočeni s problemom »zastarelosti« tarif, saj si od prevoznikov niso naročili rednega pošiljanja sprememb tarif, kar je sčasoma (po nekaj mesecih) pomenilo, da so tarife neuporabne, saj po njih ni bilo več mogoče izračunati prave cene transporta. Pri tarifah v elektronski obliki tega problema ni, saj prevozniki sproti skrbijo za popravke.

Žal pa je treba priznati, da je v transportu uporaba tarif vedno manj aktualna, saj je konkurenca že tako močna, da se prevozniki v tovornem prometu v veliki meri poslužujejo pogodbeno dogovorjenih in ne tarifnih cen.

4.1 TARIFE V ŽELEZNIŠKEM TRANSPORTU

4.1.1 Tarife v železniškem tovornem prometu

Nacionalna železniška tarifa je zbirka zvezkov, ki obsegajo tarifne pogoje, klasifikacijo blaga, imenik železniških postaj, odprtih za železniški prevoz, daljinar in tarifne postavke.

Železnica je kot javni prevoznik dolžna prevzeti na prevoz tovor, če je seveda prevoz možen z osebjem in rednimi prevoznimi sredstvi, ki ustrezajo rednim potrebam prometa, in če prevoza ne ovirajo okoliščine, ki se jim železnica ne more izogniti in katerih odvrnitev ni odvisna od nje.

Prav tako mora železnica prevzeti v prevoz blago, za katerega naložitev, preložitev ali razložitev so potrebne posebne naprave samo, če ima zadevna postaja takšne naprave (imenik železniških postaj definira te pogoje).

Iz prevoza so izključeni:

1. predmeti, katerih prevoz je prepovedan, čeprav le na enem samem ozemlju prevozne poti;
2. predmeti, ki glede na naprave in prevozna sredstva, čeprav le ene same takšne železnice udeleženke pri prevozu, po svojem obsegu, masi ali pakiranju niso primerni za takšen prevoz;
3. snovi in predmeti, ki so izključeni iz prevoza po pravilniku o mednarodnem prevozu nevarnega blaga (RID).

4.1.1.1 Tarifne tablice

Tarifne tablice so v železniškem prometu običajno izdelane na tri načine:

- 1. klasična tarifna tablica s cenami in z naraščajočimi kilometri**

Tabela 10: Primer tarifne tablice za eno ITE (kontejner)

Razdalja od ... do ...	Za eno ITE
Km	EUR
1	3
1-50	160,00
51-60	176,00
61-80	206,00
81-100	235,00
101-120	262,00
121-140	293,00
141-160	321,00
161-180	351,00
Itd.	

2. klasična tarifna tablica s cenami, ločenimi po težinskih razredih, in z naraščajočimi kilometri (prikazana v tabeli 11)

Tabela 11: Primer tarifne tablice za vagonsko pošiljko

Km	Prevozniki stavki Eur za 1000 kg računske mase				Km
	10 t	15 t	20 t	25 t	
0-50	7,67	6,18	4,91	4,27	0-50
51-60	8,45	6,81	5,40	4,70	51-60
61-70	9,23	7,44	5,90	5,13	61-70
71-80	10,0	8,06	6,40	5,56	71-80
81-90	10,78	8,69	6,89	6,00	81-90
91-100	11,56	9,32	7,39	6,43	91-100

Vir: Tarifa 0800.02, veljavna dne 1. 1. 2008 (dosegljiva na <http://www.sz-tovornipromet.si>)

3. tablica v obliki matematične formule:

Slovensko-italijanska tarifa (Tarifa 6400.00) vsebuje za izračun prevozne cene formulo, po kateri se osnovna prevoznina izračuna:

$$\text{Osnovna prevoznina} = 275 \text{ EUR} + (1.22 \text{ EUR} \times \text{skupna razdalja v km})$$

Opomba: Osnovna prevoznina, izračunana po tej formuli, se množi še s koeficienti, odvisno od osi vagonov ali serij vagonov.

Posebnost v medsebojnih tarifnih dogovorih je, da se lahko udeležene železnice dogovorijo za prevozne stavke in oblikujejo tarife glede na prevozne zmogljivosti prog (v nadaljevanju bomo spoznali osnovna določila iz Tarife 0800.15 Kategorije prog) in druge posebnosti. Tak primer je npr. v Hrvaško-madžarsko-slovenski tarifi, ki zraven štirih težinskih razredov (10 t, 15 t, 20 t, 25 t) vsebuje tudi težinski razred 5 ton, ki ga uporabljajo madžarske železnice.

Namen zveznih tarif je hiter pretok blaga in uporaba enotne tehnologije. Prav to je bil glavni vzrok združevanja različnih železniških uprav. Tako so v posameznih tarifah določeni pogoji in posebnosti poslovanja pri prevozu blaga med državami.

4.1.1.2 Tarife in nadomestila za stranske storitve

Za izračun osnovne cene prevoza so osnova veljavne tarifne tablice različnih prevoznikov. Prodajno ceno, ali kot se v transportu običajno uporablja izraz transportne stroške, pa oblikujejo razen prevoznine še vsi ostali stroški, ki se pojavljajo ob izvajanju določene storitve. Dodatne pristojbine za dodatne storitve (prekladanje, skladiščenje, tehtanje, carinske formalnosti, napajanje živine, luške storitve ...) so prav tako javno objavljene s strani prevoznikov, enako kot cena prevoza pa so lahko tudi predmet individualnih pogodbenih dogovorov med prevoznikom in uporabnikom storitev.

Prevoznik ima pravico do nadomestila za stranske oz. dodatne storitve, ki jih je opravil v skladu s prevozno pogodbo.

Za lažjo predstavo navajamo primera iz cenika dodatnih storitev v železniškem transportu (SŽ), ki je podan v tabeli 12.

Tabela 12: Dodatna nadomestila, ki so sestavni del prevoznine
(ta nadomestila se pokrivajo z izjavo o plačilu »Franko prevoznina«)

Obrobna številka	Nadomestila, dodatne storitve in drugi stroški	Znesek v EUR	Enota/opomba
1	2	3	4
14	Medpotna zaustavitev vagona: Vsaka medpotna zaustavitev vagona, ki ni nastala po krivdi SŽ - razen tehtanja in medpotnih opravil, ki jih v zvezi s prevozom zahtevajo carinski in drugi upravni organi. V primeru kontrolnega tehtanja (v kolikor se ugotovi razlika v masi, ki je večja od 2 %), se nadomestilo računa.	7,50	Za vagon
20	Dodatek za prevoz izredne pošiljke (IP) Dodatek za prevoz IP se določi z izdajo soglasja za prevoz izredne pošiljke.		

Vir: Slovenske železnice, d.o.o. - Tarifa 0800.02-(RAP), 1. del, veljavna od 1. 1. 2009
(dosegljiva na <http://www.sz-tovornipromet.si>)

4.1.1.3 Klasifikacija blaga (NHM)

Enotna klasifikacija blaga (NHM) za evropske železnice predstavlja med drugim tudi osnovo za hitrejši prehod k uporabi elektronskega tovarnega lista v železniškem prometu med udeleženiimi železniškimi upravami kakor tudi uporabniki in ostalimi udeleženci v transportni verigi.

Osnova za NHM (*Nomenclature harmonisee des marchandises*) je HS (*Harmonizirana nomenklatura*), ki je bila odobrena s strani generalnega direktorata Evropske komisije in je dopolnjena z železniškimi specifičnimi potrebami. Klasifikacijo blaga NHM, za katero so

pristojne Slovenske železnice, predstavljajo oddelki, poglavja (2-mestna koda), pozicije (4-mestna in 6-mestna koda). Ostale postavke (8-mestna koda) temeljijo na EU carinski tarifi, ki se od NHM razlikuje pri nekaterih pozicijah poglavja 27 in pri celotnem poglavju 99, ki je namenjen za potrebe železnic. Pozicije med 9901–9959 se uporabljajo v mednarodnem, pozicije od 9960 do 0000 pa se uporabljajo v notranjem prometu.

Klasifikacija blaga NHM se uporablja pri šifriranju vrst blaga, prepeljanih s tovornim listom CIM z izjemo pozicij 9921 in 9922, ki se uporabljata pri prevozu praznih vagonov kot prevozno sredstvo s CUV-vagonskim listom.

Poglejmo si primer klasifikacije za prevoz blaga po progah Slovenskih železnic.

Tabela 13: Tarifa za prevoz blaga po progah Slovenskih železnic 0800.04-NHM

Klasifikacija blaga (NHM)

Koda NHM	Naziv izdelka/skupine izdelkov
01000000	Žive živali
01010000	Konji, osli, mezge in mule, živi
01011000	Konji, osli, mezge in mule, čistih pasem, plemenski
01011010	Konji, čistih pasem, plemenski
01011090	Osli, mezge in mule, čistih pasem, plemenski
01019000	Konji, osli, mezge in mule, drugi
01019011	Konji, klavni
01019019	Konji, drugi
01019030	Osli, drugi
99210000	Železniški vagon kot prevozno sredstvo, 2-osni, prazen, snn
99211000	Železniški vagon kot prevozno sredstvo, 2-osni, prazen, za revizijo ali iz nje
99212000	Železniški vagon kot prevozno sredstvo, 2-osni, prazen, prevoz na popravilo ali iz njega
99213000	Železniški vagon kot prevozno sredstvo, 2-osni, prazen, prevoz na čiščenje ali iz njega
99214000	Železniški vagon kot prevozno sredstvo, 2-osni, prazen, prevoz v najem ali iz njega
99220000	Železniški vagon kot prevozno sredstvo, več kot 2-osni, prazen, snn
99221000	Železniški vagon kot prevozno sredstvo, več kot 2-osni, prazen, za revizijo ali iz nje
99222000	Železniški vagon kot prevozno sredstvo, več kot 2-osni, prazen, prevoz na popravilo ali iz njega
99223000	Železniški vagon kot prevozno sredstvo, več kot 2-osni, prazen, prevoz na čiščenje ali iz njega
99224000	Železniški vagon kot prevozno sredstvo, več kot 2-osni, prevoz v najem ali iz njega
99230000	Transportni sistem za horizontalno prekladanje (npr. ACTS, MULTIBERCES, itd.), prazen, rabljen in pred ali po prevozu tovora po železnici
99310000	Veliki kontejnerji, prazni, rabljeni in pred ali po prevozu tovora po železnici
99320000	Zamenljivi zabojniki, prazni, rabljeni v prometu velikih konterjerjev po železnici
99330000	Sedlaste prikolice (poprikolice), prazne, rabljene pred ali po prevozu tovora po železnici
99340000	Cestna vozila v oprtnem prometu, prazna, rabljena
99350000	Zamenljivi zabojniki, prazni, rabljeni v prometu Huckepack (DB)
99390000	Intermodalne transportne enote (ITE), prazne, rabljene
99410000	Veliki kontejnerji, naloženi
99420000	Zamenljivi zabojniki, naloženi v prometu velikih kontejnerjev
99430000	Sedlaste prikolice (polprikolice), naložene
99440000	Cestna vozila v oprtnem prometu, naložena
99490000	Intermodalne transportne enote (ITE), naložene, snn

Vir: Slovenske železnice, d.o.o., Tarifa 0800.04 (dosegljiva na <http://www.sz-tovornipromet.si>)

4.1.1.4 Kategorije prog in dopustne obremenitve na tovornih vagonih

Kljub temu da je glede na nakladalno težo vagona mogoče naložiti blago do maksimalne obremenitve vagona, v praksi to, zaradi nosilnosti posameznih prog, ni mogoče. Zato je treba pred prevzemom pošiljke na prevoz in pred izračunom prevoznine preveriti nosilnost prog na prevoznih poti. Kadar je dopustno naložiti manj, kot je sicer mogoče, pomeni, da je vagon po teži neizkoriščen. Uporabnik torej naloži manj, za prevoz določene večje količine blaga pa zato potrebuje več vagonov. Zahteve kategorizacij prog in dopustnih obremenitev tarifno gledano bistveno podražijo železniški prevoz.

Tarifa 0800.15 izdana s strani Mednarodne železniške zveze UIC (RIV): Smernice za nakladanje – Zvezek 3, Kategorije prog (<http://www.sz-tovornipromet.si>), določa smernice za nakladanje vagonskih pošiljk, navaja primere napisov dopustnih obremenitev na tovornih vagonih in vsebuje seznam kategorij prog.



Praktični primer 4.1: PRIMER IZRAČUNA PREVOZNINE

Blago je treba prepeljati z odpravne železniške postaje Maribor Tezno do namembne železniške postaje Postojna. Masa tovora znaša 12.750 kg.

Postopek izračuna prevoznine:

1. Preverimo, ali sta obe železniški postaji odprti za prevoz blaga ter ali so kakšne posebnosti glede na vrsto tovora. Za poenostavitev izračuna bomo predpostavili, da glede na vrsto blaga ni nobenih posebnosti.
2. Zaokrožimo maso blaga na 100 kg navzgor. Masa znaša 12 800 kg.
3. V Tarifi 0800.03¹ poiščemo razdaljo med postajama Maribor Tezno–Postojna. Razdalja znaša 220 km.
4. Če znaša masa pošiljke med 10.000 in 15.000 kg, Tarifa 0800.02 (RAP)¹ določa pravila izračuna: prevoznina¹ se računa za obračunsko maso pošiljke na podlagi 10-tonskega prevoznega stavka, če se z računanjem za 15.000 kg po 15-tonskem prevoznem stavku ne dobi manjši izračun prevoznine. Iz tarifnih tablic poiščemo prevoznino v 10 tonskem razredu in kilometrino 220 km. Prevozni stavek znaša 20,88 EUR/1000 kg.

Sledi izračun: $12\,800\text{ kg} \times 0,02088 = 267,26\text{ EUR}$

Kadar je izračunana prevoznina nižja po 15-tonskem prevoznem stavku, je treba izračunati alternativno prevoznino za 15-tonski prevozni stavek. Prevozni stavek znaša 16,84 EUR/1000kg.

Izračun: $15\,000\text{ kg} \times 0,01684 = 252,60\text{ EUR}$

Izračunana prevoznina je nižja po 15-tonskem prevoznem stavku, zato se v skladu s tarifnim določilom upošteva za uporabnika ugodnejša prevoznina.

**Razmislite:**

1. Ugotovite, kolikšna bi bila prevoznina na isti relaciji, če bi se prevažalo blago, ki se po RID-u razvršča med nevarne snovi?
2. Ugotovite, kolikšni bi bili prevozni stroški na isti relaciji, če bi se opravilo še medpotno tehtanje vagonске pošiljke (na kateri postaji je možno izvršiti tehtanje)?
3. Naredite primer izračuna prevoznine za prevoz 40-čveljnega (feet-nega) kontejnerja na relaciji Maribor Tezno–Luka Koper.

4.1.2 Tarife v železniškem potniškem prometu

Prevozne storitve v potniškem prometu so temeljna storitev v železniškem potniškem prometu, vse ostale storitve (na vlakih, od vrat do vrat, na postajah in storitve na daljavo) se ne bi opravljale brez temeljne prevozne storitve. Prevozne storitve v železniškem potniškem prometu so prevozi potnikov v prvem in drugem razredu z različnimi vrstami vlakov in vagonov (spalniki, ležalniki). Na sliki 15 je prikazan storitveni splet prevozne storitve v železniškem potniškem prometu.



Slika 15: Storitveni splet v železniškem potniškem prometu
Vir: Berglez, 2007

4.1.2.1 Pravni vidik prevozne storitve in prevozne pogodbe (vozovnice)

Prevoznik in potnik skleneta prevozno pogodbo (nakup vozovnice) pod pogoji, ki so določeni v osnovni Potniški tarifi. Ponudba prevoznih storitev je potniku na voljo v voznem redu. Ko potnik plača vozovnico, se obveže, da sprejme vse pogoje prevoza, ki so javno objavljeni in jih bo spoštoval. Prevoznik pa se obveže, da bo potnika prepeljal na zahtevani relaciji, za katero je potnik kupil vozovnico pod vsemi pogoji, ki jih je objavil v voznem redu. Torej v razredu, vrsti vlaka, udobno in higiensko, za kar je potnik plačal prevoznino.

Prevoznik je dolžan vozni red objaviti 15 dni pred njegovo uveljavitvijo na običajen način, izvlečke voznega reda pa objaviti na vseh postajah, ki so odprte za prevoz potnikov (Kovač, 2007, 166).

4.1.2.2 Vrste tarif za prevoz potnikov po železnici (primeri potovanja v, iz in za Slovenijo)

Pri prevozu potnikov po železnici se uporabljajo tri tarife, ki določajo pogoje prevoza in njihove cene, popuste in ostalo, kar je potrebno za izračun prevoznine. Te so (Najvirt, 2008):

- potniška tarifa ST 700 za odpravo potnikov v notranjem prometu,
- mednarodna tarifa ST 712. TCV za odpravo mednarodnih potnikov,
- mednarodna tarifa, za odpravo potnikov med državama Slovenijo in Hrvaško, ST 713.06 TCV.

Potniška tarifa ST 700

Železniški potniški promet v Republiki Sloveniji se odvija po določenih potniške tarife ST 700, ki je osnova za sestavo prevozne pogodbe (v nadaljevanju vozovnice) s potencialnim uporabnikom železniških storitev. Sestavljena je iz štirih delov:

- prevozni pogoji ST 700.01,
- popusti ST 700.02,
- imenik železniških postaj in daljinar za prevoz potnikov ST 700.03,
- cene prevozov, prevozni stavki, dodatki in nadomestila ST 700.04.

Za prevoz potnikov in prtljage po Slovenskih železnicah veljata zraven te tarife tudi Zakon o prevoznih pogodbah v železniškem prometu in Pravilnik o notranjem redu na železnici.

Prevozni pogoji ST 700.01

Kot osnovna informacija z vsemi potrebnimi podatki za potovanje potniku služi vozni red. Ko potnik kupi vozovnico, sklene z železnico pogodbo, v kateri sprejme vse pogoje prevoza, prevoznik pa se zaveže, da bo potnika prepeljal po kriteriju, kot se je zavezal, ko je izdal vozni red. Potnik lahko za potovanje od izhodne do namembne postaje kupi vozovnico za enosmerno ali povratno potovanje ter vstopi na vlak le z veljavno vozovnico. Med vožnjo mora potnik upoštevati določila o notranjem redu na železnici in se temu primerno vesti. Na vlaku lahko zasede le sedež, za katerega ima vozovnico v prvem ali drugem razredu. Vozovnico mora hraniti do konca potovanja in jo na zahtevo pooblaščenega železniškega delavca pokazati.

Vozovnice se v osnovi delijo na mednarodne vozovnice in vozovnice za notranji promet. Kupijo se lahko na dan uporabe ali v predprodaji največ dva meseca vnaprej. V času uradnih ur se kupijo na potniških blagajnah železniških postaj ali drugih pooblaščenih mestih, izven delovnega časa blagajn pa na vlaku.

Roki veljavnosti enosmernih vozovnic so do 200 km en dan, nad 201 km pa dva dni. Za povratne vozovnice so roki veljave za razdalje do 100 km 1 dan, nad 101 km pa petnajst dni. Za vozovnice po posebnih ponudbah veljajo dogovorjeni roki veljave.

Potnik lahko potovanje tudi prekine, vendar mora vozovnico na postaji potrditi, kar pa ne podaljša roka veljave.

Potnika, ki ne pokaže veljavne vozovnice, je ne želi plačati ali se ne vede v skladu z navodili o notranjem redu na železnici, ima sprevodnik pravico in dolžnost izključiti iz potovanja brez možnosti vračila že plačane prevoznine, če jo je že plačal.

Prevoz koles je mogoč z vlaki, ki so za to predvideni, za njih se plača prevoznina, potnik ga sam naloži in razloži.

Doplačilo za prehod v prvi razred mora potnik zahtevati že na postaji pri potniški blagajni. Prestop v prvi razred lahko opravi tudi na vlaku potnik pri sprevodniku. Če to željo izrazi takoj po vstopu na vlak, plača razliko med rednima cenama vozovnic. Če pa svojega namena ni prijavil sprevodniku ter je že zasedel sedež prvega razreda, plača zraven razlike cen še predpisan dodatek. Če se ne more zanesljivo ugotoviti postaja, na kateri je potnik prestopil v prvi razred, se razlika oziroma prevoznina za prvi razred plača od postaje, od katere velja vozovnica oziroma od postaje, od katere je potnik zamenjal vlak.

Popusti ST 700.02

Višina popusta pri ceni vozovnice se določa na eni strani z zakonsko določenimi popusti, na drugi s komercialnimi popusti, ki jih določijo SŽ. Slednji so postavljeni s tržnega vidika kot ukrep SŽ za čim večjo razširjenost prevozov po železnici med potencialnimi uporabniki. Poznamo še posebne ponudbe, ki se sestavljajo ob različnih priložnostih in časih, ter veljajo z določenimi časovnimi omejitvami, odvisno od vrste namena, za katerega so izdane.

Ponudba popustov se nanaša na vse vlake v ponudbi SŽ, vendar z določenimi omejitvami in dodatnimi bonusi, ki jih ponuja določena vrsta vlaka. Za vlake EuroCity, EuroNight, Mednarodni in InterCity se plačajo zraven osnovne cene še dodatki za vlak višje vrste. Za vlak InterCity Slovenija velja posebna tarifa, za regionalne in potniške vlake se ne plačajo nobeni posebni dodatki.

Zakonski popusti

To so zakonsko določeni popusti, ki jih določi država Slovenija in veljajo za vse vrste prevoza kakor tudi za železniški prevoz. Upravičenec jih uveljavlja kot bonus za posebne zasluge ali določena obolenja. Do teh popustov so upravičeni:

- vojni invalidi (deset potovanj letno),
- vojni veterani (osem potovanj letno),
- slepe in slabovidne osebe in osebe, obolele za disforzijo ter podobnimi mišičnimi in nevro-mišičnimi boleznimi (dvanajst potovanj letno).

Vsi upravičenci imajo na podlagi posebne izkaznice pravico do 75 % popusta od redne cene prevoza za določeno število potovanj. Vsi imajo tudi pravico do brezplačnega prevoza spremljevalca, če to zahtevajo.

Komercialni popusti

- otroci 50 % popust;
- skupine najmanj 6 mladih do 26. leta starosti 30 % popust;

- družine z najmanj enim odraslim in enim otrokom; 40 % popust za odraslega in 100 % popust za otroke. Popust uveljavlja na podlagi izkaznice, pridobljene pri blagajni železniške postaje;
- upokojenci in osebe, starejše od 60 let, imajo 30 % popusta; ob sobotah, nedeljah in praznikih pa 50 % popusta; popust uveljavljajo z izkaznico, ki si jo predhodno pridobijo pri blagajni;
- mladi do 26. leta starosti imajo na podlagi izkaznice SŽ-EURO ≤ 26 30 % popusta pri nakupu vozovnice v notranjem prometu;
- 20 % popust novinarji na podlagi novinarske izkaznice;
- 30 % popust potnik, ki ima povratno vozovnico in potuje ob sobotah, nedeljah ali praznikih;
- ugodne cene za nakup tedenskih, mesečnih, polletnih in letnih vozovnic, kjer se ob enkratnem plačilu letne šolske vozovnice plača le cena za 8 mesečnih, pri splošnih letnih pa cena 9 mesečnih vozovnic;
- mesečne polletne in letne vozovnice po pavšalni ceni, ki veljajo za neomejeno število potovanj na vseh relacijah;
- kombinirane vozovnice KAM – BUS, s katerimi lahko potniki z enotno vozovnico potujejo na vlaku in po prestopu na avtobusu (Slovenske železnice d.o.o. 2007, 16-18);
- železniški delavci, njihovi družinski člani ali upokojeni železničarji imajo 75 % popusta za določeno število potovanj;
- Slovenske železnice imajo v uporabi vrsto vozovnic za brezplačen prevoz svojih delavcev na delo, prevoz poslovnih partnerjev ali za službena potovanja.

Zraven navedenih popustov lahko uporabniki prevoza po železnici uživajo tudi akcijske ponudbe ob raznih turističnih ali sejamskih dogodkih in ob novo odprtih turističnih destinacijah ali relacijah.

Mednarodna tarifa ST 712 TCV

Mednarodna tarifa za prevoz potnikov sestoji iz treh delov:

- del 1: Splošni pogoji prevoza,
- del 2: Kilometrsko razdalje med postajami,
- del 3: Cene prevozov, prevozni stavki, dodatki in nadomestila.

Vrste popustov v mednarodnem prometu

Pri mednarodnih vozovnicah gre za popuste, ki veljajo samo v skupini določenih držav, ki sklenejo dogovore o vrstah popustov, ali za vse države v okviru Evropske unije. Poznamo naslednje vozovnice in izkaznice, ki imetniku opravičujejo določeno vrsto popusta.

- **City Star** skupinska vozovnica velja samo določene dneve v Sloveniji, Nemčiji, Avstriji, na Češkem in Hrvaškem; omogoča tudi do 50 % popuste;
- **Munchen Special** za povratno potovanje do Münchena se prizna 50 % popust;
- **InterRail** vozovnici sta dve, in sicer InterRail Global Pas, ki velja za vse države, vključene v to ponudbo. To so države Evropske unije in še nekatere izven nje. Veljavnost vozovnic je 22 dni ali en mesec ali InterRail Global Pas fleksi, ki velja 5 dni v okviru 10 dni ali 10 dni v okviru 22 dni. Vozovnica InterRail One Country Pas velja samo za določeno državo znotraj organizacije. Cene so pavšalne;
- **Rail Plus** izkaznica ponuja različne popuste za različne kategorije potnikov: junior do 26. leta starosti, odrasli do 59. leta starosti in senior za starost nad 60 let;

- **Euroreil** izkaznica omogoča nakup različnih vozovnic glede na število prepotovanih držav in časa veljavnosti vozovnice;
- **Regio as** vozovnica omogoča ugoden nakup vozovnice iz Ljubljane, Celja, Trbovlja, Laškega in Maribora v Graz ter iz Ljubljane, Kranja, Lesc in z Jesenic v Beljak ali Celovec;
- **B.I.J** vozovnice za mlade do 26. leta starosti ponujajo različne popuste v različnih državah članicah sporazuma;
- **FIP** izkaznica omogoča zaposlenim na železnicah vseh držav članic tega združenja brezplačna potovanja ali potovanja po 50 % nižjih cenah.

Mednarodna tarifa za odpravo potnikov med državama Slovenijo in Hrvaško, ST 713.06

TC predpisuje naslednje popuste:

- 20 % popust za povratna potovanja,
- 30 % popust za osebe starejše od 60 let,
- 30 % popust za upokojence,
- 30 % popust za mlade ob predložitvi izkaznice SŽ-EVRO ≤ 26 in RAIL PLUS,
- 40 % popust za nakup povratne vozovnice na kopalnem vlaku na relaciji Rijeka–Ljubljana,
- 50 % za otroke od 4 do 12 let na Hrvaškem in od 6 do 12 leta v Sloveniji..

Posebni popusti veljajo za povratna potovanja ob obisku različnih sejmov, kulturnih in športnih prirediteljev.

4.2 TARIFE V POMORSKEM TRANSPORTU

V pomorskem rednem transportu se prevozne cene na osnovi tarif izračunavajo le v linijskem transportu, medtem ko v svobodni in tankerski plovbi stalnih tarif ni, temveč je cena predmet pogodbenega dogovora in je rezultat ponudbe in povpraševanja na pomorskem trgu.

V pomorskih tarifah se prevozne cene oblikujejo na več načinov:

- po masi (W-Weight); za pošiljke teže nad 1 tona za m^3 ;
- po prostornini M (Measurement); za pošiljke teže pod 1 tona za m^3 ;
- po masi ali prostornini W/M (po izbiri ladjarja) npr. 10 \$ W/M, kar pomeni, da lahko ladjar pri konkretnem tovoru izbira, ali bo prevoznino računal po teži ali prostornini;
- po vrednosti tovara (ad valorem); v praksi se redkeje uporablja; primeren je za specialen tovor velikih vrednosti, ki na ladji potrebuje svoj prostor in zahtevnejše prevozne pogoje.

Pri praktični uporabi tarif sta pomembna dejavnika način pakiranja in neizkoriščen ladijski prostor.

V linijski plovbi so tarife stalne, enako kot je v železniškem transportu. Tarife temeljijo na klasifikaciji blaga in relacijah, kot je v železniškem transportu, vendar pa je med sestavo tarif bistvena razlika. Npr. klasifikacija blaga v železniških tarifah (poenotena nomenklatura s carinsko klasifikacijo) obsega vse vrste tovara, med tem ko klasifikacija tovara v pomorskem transportu obsega samo tovor, ki se prevaža le na določeni liniji ter je za vsako smer – linijo drugačna. Dejanska razdalja tudi ni absolutni dejavnik za višino prevoznine, prevozni stavki pa

tudi niso enaki za isti tovor za različne smeri plovbe. Prav tako so lahko prevozniki za bolj oddaljene luke nižji od prevoznikov bližnjih luk, za kar je razlog v manjšem obsegu prepeljanega tovora na tej liniji ali v večjih stroških luških pristojbin v posameznih lukah.

Uporaba tarif v pomorskem transportu ni obvezna; vsak ladjar izda svoje tarife za svoje linije in za prevoze s svojimi ladjami. Da bi se omejila konkurenca v pomorskem transportu, se na frekventnih linijah ladjarji povezujejo in izdajo t. i. "konferenčne tarife". S komercialnimi posegi (rabati) pa vežejo stranke na prevoze v okviru združenja.

V pomorskem transportu se razen redne prevoznine zaračunavajo še dodatne pristojbine, kot so:

- za predmete večjega obsega in teže,
- za zimske prevoze tovora oziroma prevoze za severne luke,
- za posebne pogoje plovbe, kot so: prevozi skozi krizna področja, prevozi v luke z dolgimi čakalnimi časi (pristojbina za prenatrpanost luke), priprava dokumentov (ladijski manifest), razne luške pristojbine, manipulativne pristojbine ob pristajanju ladje (vkrncanje/izkrncanje) ...

Kontejnnerski prevozi

V pomorskem prometu pri organizaciji kontejnerskega prevoza – FCL (full container load) oz. pri prevozu kontejnerja ima ladjar na voljo različne, vendar več ali manj ustaljene dodatke k pomorski voznini, odvisno od destinacije ter same valute (obračun v USD).

Kalkulacija stroškov ladijskega prevoza kontejnerja vsebuje naslednje elemente:

- pomorska voznina,
- BAF (Bunker adjustment factor) – dodatek za gorivo,
- CAF (Currency adjustment factor) – dodatek za valutne razlike,
- THC (Terminal handling fee) – strošek manipulacij v luki,
- ISPS (International Ship and Port Facility Security) – dodatek za varnost,
- Izdelava dokumentacije kot so B/L, certifikati ipd.

V nadaljevanju prikazujemo primer ponudbe za prevoz 40-fitnega kontejnerja.¹⁵

¹⁵ Primer je posredoval dne 22. 1. 2009 Marko Djukić, dipl. inž. tehnologije prometa, specialist menedžmenta, Trans-logistika Servis d.o.o., vodja PE Koper.


Praktični primer 4.2: Ponudba za prevoz 40-fitnega kontejnerja na relaciji Koper–New York

Attention to	Marko			
Company	Translog			
Datum	22.2.2008			
Vrsta blaga	machinery-in gauge		Place of loading	
Servis	cy-cy		Port of Loading	Koper,SI
BAS Validity	31.3.2008		Port of Delivery	Newark,US
Transit Time	23 Days		Place of Delivery	
			Transhipment	Gioia tauro

		Valuta	Osnova	40 OT-in gauge	40'DRY	40'HC
BAS	Pomorska voznina	USD	Cont	1075	1075	1075
BAF	bunker adjust factor	USD	Cont	1050	1050	1050
CAF	Currency Adjustment Factor	%	BAS			
THC	Koper	USD	Cont	200	200	200
ODF	Origin Doc Fee Koper	EUR	B/L	45	45	45
SER	Carrier security charge	USD	Box	6	6	6
PSI	Port security Import	USD	Box	5	5	5
PSE	Port security Export	EUR	Box	6	6	6
IHE	Inland Haulage Export		Box			
SEP	Special Equipment Surcharge	USD	Cont	1000		
IHI	Inland Haulage Import		Box			
CUS	Customs Clearance	EUR	Box			
FUS	Fuel Surcharge (NAM)	USD	Cont			
CHS	Chasis (NAM)	USD	Box	60	60	60
CDF	Customs Manifest (NAM)	USD	B/L			
IMO	Dangerous Cargo Surcharge		Cont			
PAE	Port additional Export		Cont			
PAI	Port Additional Import		Cont			
PCC	Panama Canal	USD	Cont			
CON	Congestion		Cont			
FTS	Freight Tax Surcharge		Cont			
ACC	Alameyda Corridor Surcharge	USD	Cont			
EMS	Emergency risk surcharge		Cont			

Informativni stroški na destinaciji

DDF	Destination Doc Fee		B/L			
DHC	Destination Handling Charge	USD	Cont	600	600	600

Opombe:

Ponudba ne vsebuje lokalnih (izkrajnih) stroškov v izkrajni luki. Ponudba je predmet razpoložljivosti prostora in opreme.

Za obračun stroškov velja datum, ko kontejner napolnjen in ocarinjen vstopi v luko vkrcaja (gate-in datum).

Booking provizija (FFC) v znesku 2,5 % od pomorske voznine se odobri samo v primeru,

ko so vsi stroški pomorskega prevoza ali minimalno THC in izdaja B/L-a plačljivi s strani booking stranke.

Plačilni pogoji: vse stroške, ki se nanašajo na naše storitve, je treba plačati pred izdajo B/L. Omenjena klavzula ne zadeva strank, ki imajo z nami sklenjeno pogodbo o odlogu plačila.



Praktični primer 4.3: Ponudba za prevoz blaga v pomorskem zbirniku

PONUDBA št.7198/530/2008

Komitent:	TRANSLOG D.O.O. KOPER, VOJKOVO NABREŽJE 30 A 6000 KOPER - CAPODISTRIA	matična št.: 2289237 fis št.: davčna št.:11355557 telefon: telefax:
Storitev:	Marko Đukić POMORSKI PROMET	KONTEJNERJI LCL – IZVOZ

1. PREDMET PONUDBE

Prevoz blaga v pomorskem zbirniku.

2. CENA

Tovor: nenevarno

Relacija: Koper – CY New York

Pomorska voznina:

Koper – New York (tt cca. 25 dni) USD 98,00 w/m, min. USD 128,00

Dodatki:

- CAF	13 %
- AMS filing fee	EUR 25,00
- stroški THC v Kopru	EUR 15,00 w/m, min. EUR 20,00
- izstavitev B/L	EUR 30,00 per B/L
- storitev za organizacijo	EUR 20,00
- ISPS	EUR 2,00 per B/L
- fumigacija (v kolikor potrebna)	EUR 120,00
- Long length surcharge (acceptance under reserve!!!)	30 % na pomorsko voznino!

Odhodi iz Kopra so vsak petek via Hamburg.

Obvestilo: Obveščamo vas, da garantiramo odhod LCL pošiljke prispele v Koper kot sledi:

- neocarinjena pošiljka dan pred predvidenim odhodom blaga iz Kopra,
- ocarinjena pošiljka, prihod v Koper možen na dan odpreme do 09:00 ure. **Pošiljka mora biti ustrezno označena z:- naslovom pošiljatelja, naslovom prejemnika in luko razkladanja. Dodaten strošek markiranja EUR 20,00/pošiljka.**

3. PLAČILNI POGOJI

Kot dogovorjeno!

4. VELJAVNOST PONUDBE

Rok za sprejem ponudbe: 7. 12. 2008

5. DRUGO

Veljavnost ponudbe: 30. 12.2 008 (on board date).

Vsi stroški so plačljivi v EUR. Ponudba velja za voznino plačljivo v Kopru (freight prepaid), v primeru freight collect, se doda collection fee 10 %, prav tako je treba preveriti možnost plačljivosti voznine na collect! Ponudba ne velja za osebne stvari, hrano, nevaren tovor, alkohol, cigarete ...!

Koper, 4.12.2008

INTEREUROPA d.d.
Filiala Interkontinentalni promet
Prodajna služba

TRANSLOGISTIKA D.O.O.

Pri kontejnerskih prevozi so običajni tudi zbirniki LCL (Less than container load), kot je prikazano s ponudbo v primeru 4.3. Obračun prevoznih stroškov se obračunava podobno kot pri FCL (kontejnerskem prevozu), razlika je zgolj v pomorski voznini, ki se obračunava na podlagi:

- W/M – weight/measurement (teža/volumen), kar pomeni, da se voznina obračuna po toni ali kubičnem metru (velja podatek, ki prinese več za prevoznika).



Praktični primer 4.4: Ceniki Luke Koper

Luka Koper ima na svoji spletni strani (<http://www.luka-kp.si/slo/storitve/cenik>) javno objavljene cenike storitev:

- cenik pretovora, skladiščenja ter dodatnih storitev,
- cenik pristaniških pristojbin,
- cenik storitev pilotaže,
- cenik storitev vleke ladij,
- cenik storitev privezovanja in odvezovanja ladij,
- cenik cestnih pristojbin,
- cenik kamionskega terminala,
- cenik odvoza in uničenja odpadkov,
- cenik pralnice strojev in vozil.



Razmislite

Kaj sodi k osnovnim storitvam Luke Koper in kaj lahko obravnavamo za njene stranske storitve?

4.3 TARIFE V REČNEM TRANSPORTU

Tarife so po podobnosti nekje med železniškimi in pomorskimi. Ni klasifikacije tovora, temveč so tarife narejene po plovni smeri. Tarife vsebujejo splošni tarifni del, kjer so predpisani splošni pogoji za prevoz (reglementacije) in klasifikacijo tovora. Tarifne tablice so izdelane na enoto teže (1 tona, 100 kg) po globini ugreza ladje ali po prostornini.

Ker je neposredni konkurent rečnemu transportu železnica, ladjarji pri oblikovanju tarif izhajajo iz železniških tarif ter jih znižajo za določen odstotek.

Tarife v rečnem transportu upoštevajo načelo enakosti, so javne in dostopne preko agentov in zastopnikov in tudi pri prevozniku.

4.4 TARIFE V CESTNEM TRANSPORTU

Tarifni sistem v cestnem transportu na multinacionalni ravni ne obstaja. V Evropski uniji so oblikovali v procesu nastajanja notranjega trga in deregulacije cestnega transporta relativno liberalno tržno ureditev čezmejnega cestnega prevoza. V Uniji veljata (od leta 1992) svobodno oblikovanje cen in načelo svobodnega vstopa na trg, ustvarjene pa so tudi razmere za svobodno oblikovanje transportnih zmogljivosti.

Tarifni sistem sestavljajo posebne tarife (v razponu) z obveznimi najvišjimi in najnižjimi tarifnimi postavkami (postavke so podane po masi in diferencirane za posamezne vrste stvari). Tarifna določila veljajo tudi za prevoze pošilk med članicami Unije preko tretje države.

Prevozna cena se lahko oblikuje kot forfetna ("forfaitna") postavka, ki obsega prevoznino, dodatke na prevoznino, stroške skladiščenja blaga, prevoznino za druge transportne nosilce v kombiniranem transportu in druge stroške.

Sicer pa tarife v cestnem prevozu vsebujejo tudi splošna tarifna določila, klasifikacijo blaga, daljinar in tablice prevoznih stavkov (po toni, za 100 kg, po 1 m³, po 1 m² ali po uri ali dnevu uporabe cestnega vozila).

V tabeli 14 podajamo primer cenika za transporte znotraj Slovenije za blago, kjer je osnova teža blaga.

Tabela 14: Primer cenika cestni transport znotraj Slovenije

Teža pošiljke v kg	Cena v EUR	DDV	DDV-EUR	Cena z DDV v EUR
50	11,92	20 %	2,38	14,30
60	14,27	20 %	2,85	17,12
70	16,68	20 %	3,34	20,02
100	23,79	20 %	4,76	28,55
200	30,95	20 %	6,19	37,14
3000	152,33	20 %	30,47	182,80

Dodatni kilogrami nad 3000 kg 0,97 EUR za vsakih 100 kg

Formula za dimenzijsko težo je (višina x dolžina x širina)/6000; 1cbm =166,67 kg.

Cenik veljaven od 1. 4. 2008.

Vir: Speed, d.o.o., 1. 1. 2009

Cestne tarife oblikujejo cestni prevozniki samostojno. Velikokrat je osnova železniška tarifa, s tem da avtoprevozniki niso obvezni prevzemati vsakega blaga za prevoz. Običajno cestni prevozniki stremijo za visokotarifnim tovorom, nizko tarifnega pa prepuščajo železnici.

4.5 TARIFE V ZRAČNEM TRANSPORTU

V mednarodnem linijskem zračnem transportu se tarife oblikujejo na zasedanjih IATA (Mednarodna zveza za zračni transport), za uporabo v praksi pa jih formalno potrjujejo posamezne države. Tarife se izdajajo periodično v posebnih izdajah kot TACT (The Air Cargo Tarif) v tovornem oz. kot TAPT (The Air Passenger Tarif) v potniškem prevozu.

V oblikovanju tarif se upoštevajo:

- struktura ponudbe in povpraševanja po posameznih prevoznih relacijah,
- razmere na transportnih trgih (intermodalna konkurenca),
- gospodarska struktura posameznih območij prevoza,
- vrsta stvari (vrednost, prostornina, masa) in razdalja med letališči.

Tarife veljajo za prevoze med letališči. Objavljen je seznam posebnih pristojbin za posebne storitve letalskih agentov in drugih udeležencev pri prevozu. Druge storitve, npr. pretovor, skladiščenje, prevoz do letališč, niso vračunane.

V nelinejskem zračnem transportu (prevoz pošiljke s posebnim letalom – čarter, delni čarter in zbirni transport) se cene svobodno oblikujejo na trgu.

4.5.1 Zračni tovorni promet

Zračni tovorni promet predstavlja znatni delež v mednarodnem trgovanju, predvsem med kontinenti, saj vrednostno pokriva 35 % blaga. Nanj vplivajo številni gospodarski, politični in drugi dejavniki. V času gospodarske rasti svetovnega gospodarstva se je zračni tovorni promet zviševal hitreje kot ostale vrste transporta. Prvi pokazatelj recesije in upadanja svetovnega gospodarstva pa je tovorni letalski promet zabeležil novembra 2008, ko se je zmanjšal za 13,5 odstotka, kar je po pojasnilih Združenja letalskih prevoznikov IATA največji padec tovrnega prometa po terorističnih napadih 11. septembra 2001. To je po prepričanju strokovnjakov Združenja jasen kazalec hitrega padanja svetovne trgovine in vse večjega vpliva gospodarskega upočasnjevanja.

V nadaljevanju bomo predstavili letalske tovrne storitve edinega slovenskega letalskega prevoznika Adria Airways, ki na rednih letalskih linijah med glavnimi mesti v EU in jugovzhodno Evropo nudi razpoložljive kapacitete za prevoz tovora. V sodelovanju s partnerskimi družbami pa lahko tovor prepeljejo do več kot 200 destinacij po svetu.

Adria Airways sprejema na prevoz vse vrste blaga. Nekaj omejitev obstaja za posebne vrste blaga. Prevoz tovora opravljajo od letališča do letališča, na nekaterih destinacijah lahko ponudijo tudi dostavo do vrat prejemnika.

Pošiljke, ki zaradi svoje narave (nevarne snovi, žive živali, pokvarljivo blago, posmrtni ostanki itd.), vrednosti (vrednostne pošiljke), dimenzij in teže (težki tovoriki) ali državnih predpisov (orožje, strelivo ...) zahtevajo posebno pozornost pri sprejemanju, skladiščenju, natovarjanju in prevozu, uvrščamo med posebne vrste blaga.

Živali - na prevoz sprejemajo hišne ljubljence (pse, mačke) in druge manjše živali. Živali morajo biti pripravljene za prevoz v skladu z zadnjo izdajo pravil IATA za prevoz živih živali (IATA Live Animals Regulations). Pošiljatelj mora za vsako pošiljko živali pripraviti najmanj naslednje listine:

- veterinarsko zdravstveno spričevalo, ki ga izstavi pristojni veterinar;

- pošiljateljevo spričevalo za žive živali, ki ga prejme pri prodajnem zastopniku; za prevoz domačih psov, mačk in belih dihurjev so dodatno zahtevani;
- evropski potni list za prevoze znotraj Evropske skupnosti;
- veterinarsko spričevalo za trgovske ali netrgovske premike pri prevozih iz tretjih držav v Evropsko skupnost;
- potrdilo o cepljenju proti steklini in drugim nalezljivim boleznim;
- identifikacija živali (mikročip ali tetovaža).

Pošiljatelj mora živali dostaviti v ustreznih kletkah ali zabojnikih, ki so opisani v pravilih IATA za prevoz živih živali. V času od 1. novembra do 31. marca ne sprejemajo na prevoz živali, ki so občutljive na nizke temperature (tropske vrste).

Pokvarljivo blago – blago pokvarljive narave, ki je občutljivo na temperaturne spremembe (sveži ali zamrznjeni prehrambeni izdelki, sadje, zelenjava, cvetje, meso, krvni vzorci in tkiva, reagenti ipd.), sprejemajo na prevoz brez odgovornosti za škodo zaradi klimatskih sprememb, temperaturnih nihanj ali drugih vzrokov, če blago ni ustrezno pakirano in označeno. Pošiljatelj mora priložiti listine, ki jih zahtevajo namembna ali tranzitne države, npr.: fitosanitarno spričevalo in zdravstveno spričevalo. Ker med poletom ni mogoče uravnati temperature v tovornih oddelkih, mora pošiljatelj uporabiti primerno embalažo z izolacijskim materialom in s hladilnimi oz. grelnimi vložki. Blago bo pred poletom in po njem ustrezno skladiščeno v zamrzovalniku, hladilniku ali ogrevanih prostorih na zahtevani temperaturi, ki naj bo vidno označena na vsakem tovoru in prevoznih listinah.

Nevarno blago – snovi in izdelke, ki so uvrščeni med nevarno blago, ne sprejemajo na prevoz. Med nevarno blago sodijo:

- eksplozivne snovi in izdelki (razred 1),
- stisnjeni, globoko ohlajeni ali pod tlakom raztopljeni plini (razred 2),
- vnetljive tekočine (razred 3),
- vnetljive trdne snovi (razred 4),
- oksidirajoče snovi in organski peroksidi (razred 5),
- strupene in kužne snovi (razred 6),
- radioaktivne snovi (razred 7),
- jedke snovi (razred 8) in
- drugo nevarno blago, npr. motorji z notranjim izgorevanjem, suhi led, magnetizirane snovi, snovi z močnim dražečim vonjem ipd. (razred 9).

Vrednostno blago – vrednostno blago, ki ga ne sprejemajo v prevoz:

- zlato, platina in druge drage kovine (paladij, iridij, rutenij, osmij, radij) v kakršni koli obliki;
- diamanti (naravni in za industrijsko rabo), rubini, safiri, smaragdi, opali in pravi biseri (naravni in gojeni);
- nakit, ure in drugi predmeti, ki so v celoti izdelani iz dragih kovin in kamnov;
- denar v obtoku, delnice, obveznice, potovalni čeki, znamke, veljavne bančne in kreditne kartice;

- katero koli blago, ki ima izjavljeno vrednost za prevoz enako ali višjo od 1000 USD za bruto kg.

Posmrtni ostanki – na prevoz sprejemajo kremirane in nekremirane posmrtno ostanke. Pošiljatelj mora dostaviti zahtevane listine (mrliški list ...). Posmrtni ostanki pa morajo biti tudi v predpisani embalaži.

Orožje in strelivo – na prevoz sprejemajo športno, lovsko in drugo orožje. Pošiljatelj mora dostaviti najmanj naslednje listine:

- izvozno dovoljenje pristojnega organa odhodne države,
- tranzitno dovoljenje, če prevoz poteka preko drugih držav,
- uvozno dovoljenje pristojnega organa namembne države.

Orožju ne sme biti priloženo strelivo ali katerikoli izdelek, ki sodi med nevarno blago.

Varovano blago – za to blago bodo ob doplačilu uporabljeni posebni ukrepi varovanja med prevozom od/do letala in skladiščenje v varovanih prostorih (sef, blagajna).

V kategorijo varovanega tovora uvrščamo blago, za katerega so zahtevani posebni ukrepi varovanja (orožje: puške, pištole ipd.; visoko vredna zdravila in narkotiki za medicinsko uporabo; blago, ki je privlačno za krajo: umetniške slike, ure, tobačni izdelki ipd.).

4.5.2 Zračni potniški promet

Letalski prevozniki, ki ponujajo svoje storitve potniškega letalskega prevoza na prostem trgu, se v grobem delijo na (Shaw, 2007, 117):

- a) Prevoznike, ki so vodeči v obvladovanju stroškov (»Cost Leader«). To so tako imenovani nizkostroškovni prevozniki, ki so svojo konkurenčno prednost utemeljili na bistveno nižjih operativnih stroških, ki so podlaga za ponudbo zelo nizkih cen. To so na primer Easy Jet, Ryanair, Southwest, Virgin. V tem sektorju se vzpostavlja zelo veliko novih prevoznikov, vendar jih tudi zelo veliko hitro propade.
- b) Prevoznike – naslednike letalskih družb, ki so bile v lasti države (»Legacy Airlines«). To so tako imenovani tradicionalni letalski prevozniki, ki svojo konkurenčno prednost utemeljujejo na segmentaciji, ki je podlaga za oblikovanje različnih cen za različne kategorije potnikov. To so na primer British Airways, Lufthansa, Qantas, United Airlines, Japan Airlines in še mnogi drugi. Nekateri prevozniki so v državni lasti, drugi so v celoti v zasebnem lastništvu.

V tabeli 15 si pogledjmo razlike med nizkostroškovnimi in tradicionalnimi letalskimi prevozniki. Razlikujejo se po izbiri tržišč, oskrbi potnikov, značilnosti storitev, floti letal, uporabi letališč, načinu trženja storitev (tržnih poti), cenah in vključevanju v združenja.

Tabela 15: Razlike med nizkostoškovnimi in tradicionalnimi letalskimi prevozniki

Področja	Nizkostoškovni	Tradicionalni
1. trgi	- Izbirajo destinacije z velikim tržnim potencialom, vsaj en trg je zelo močan po kupni moči in navadah potovanja. - Ko je trg zasičen (polnjenje pade pod minimalni %), prenehajo leteti in iščejo nove trge.	Izbirajo trge glede na obstoječo mrežo letov ter glede na tržni potencial.
2.servis (oskrba)	- Ne nudijo brezplačne hrane, pijače, rezervacije sedeža, nič ali zelo omejena količina brezplačne prtljage. - V primeru odpovedi ali zastojev ne poskrbijo za potnike.	- Brezplačna hrana, pijača, časopisi, rezervacija sedeža, brezplačen je prevoz določene količine prtljage. - V primeru odpovedi ali zastojev v prometu poskrbijo, da potnik prispe z drugim letom ali drugim prevoznim sredstvom do destinacije.
3. storitev	Ponujajo samo storitev prevoza na direktnem letu (iz kraja v kraj brez možnosti prestopanja).	Ponujajo 3 vrste storitev (potovanj): - prevoz na direktnem letu, - prevoz na dveh zaporednih letih, - prevoz na dveh ali več zaporednih letih v kombinaciji s partnersko letalsko družbo.
4.flota letal	Enotna flota letal istega izdelovalca in istega tipa.	Letala različnih proizvajalcev, različnih tipov in različnih kapacitet.
5. letališča	Izbirajo obrobna letališča, kjer je manj prometa, kjer dosežejo nižje cene letaliških storitev in kjer porabijo čim manj časa za obrat letala.	Izbirajo glavna letališča in s tem zagotavljajo načrtovane storitve.
6.tržne poti	Svoje storitve tržijo samo elektronsko preko spleta, zato je pomembno, da imajo zelo enostavno tarifno strukturo.	Svoje storitve tržijo na lastnih prodajnih mestih fizično in elektronsko ter preko posrednikov (turističnih agencij).
7. cene	Zaradi nizkih operativnih stroškov so cene nizke, uporabljajo program upravljanja tarif oz. donosov, tarifna struktura je zelo enostavna.	Zaradi visokih stroškov so cene višje in oblikovane tako, da ustrezajo storitvi ter segmentu potnikov; uporabljajo program upravljanja cen oziroma donosov.
8. združenja	Praviloma se ne združujejo, nekateri so v lasti tradicionalnih letalskih prevoznikov.	Zaradi konkurence, znižanja nekaterih stroškov ter izboljšanja storitev in servisa se združujejo v združenja; ponujajo skupne programe nagrajevanja zvestobe.

Vir: Haralovič, 2008, 6

Preden pogledamo značilnosti posameznih kriterijev, je treba pojasniti razliko med »ceno« in »tarifo«. **Tarifa** je prevoznina za prevoz iz kraja A v kraj B. **Cena** je sestavljena iz tarife in vseh pripadajočih taks, pristojbin, davščin in drugih doplačil, ki se plačajo ob nakupu vozovnice. To so na primer takse, ki jih prevoznik plača letališču, ali davščina, ki jo prevoznik plača državi, doplačilo za zavarovanje in višjo ceno letalskega goriva. Prihodki od letalskih tarif predstavljajo donos ali del donosa prevoznika, med tem ko ostala doplačila gredo na račun in v dobro drugih dobaviteljev oziroma inštitucij.

Dolžina potovanja

Kriterij »pogoj najkrajšega bivanja« je najbolj učinkovit za razmejitev poslovnih in turističnih potovanj (Shaw, 2007, 194). Pogoj določa, da mora potnik v kraju destinacije ostati določeno število dni oziroma do določenega dneva. Primer:

- Tarifa ima pogoj »Sunday Rule«, kar pomeni, da se povratek ne sme začeti pred nedeljo zjutraj oziroma potnik mora ostati v kraju destinacije najmanj v noči s sobote na nedeljo. V praksi jih imenujemo vikend tarife.
- Tarifa ima pogoj najmanj »3 nočitve«, kar pomeni, da mora potnik v kraju destinacije ostati najmanj 3 noči.
- Tarife, ki imajo pogoj najkrajšega bivanja 6 ali 7 dni, so v rabi na dolgolinijskih destinacijah.

Ta pogoj na kratkih letih onemogoča koriščenje poceni tarif za poslovna potovanja, saj so tarife s takšnimi pogoji namenjene turističnemu segmentu. Večina poslovnih potovanj se zaključi z eno nočitvijo ali največ dvema. Elastičnost povpraševanja je v segmentu turističnih potovanj zelo velika, zato je za prevoznika pomembno, da spremlja gibanje cen pri konkurenci in da situaciji primerno ukrepa. Previsoke cene oziroma visoka povišanja lahko povzročijo močan odliv potnikov na konkurenta ali pa povzročijo, da potniki sploh ne potujejo (Shaw, 2007, 189).

Tabela 16: Primer cenika Adrie Airways na progi iz Ljubljane v London/Gatwick v EUR za potovanje v januarju 2004.

1	2	3	4	5	6	7
Enosmerna tarifa	Povratna tarifa	Povratna tarifa s pogojem minimalnega bivanja preko vikenda	Povratna tarifa za potovanje med tednom s predprodajnim rokom	Predprodajni rok v številu dni	Tarifni razred	Razred prevoza
615	1117				C	poslovni
450	900				D	poslovni
304	608				Y	ekonomski
241	428				B	ekonomski
		408	450		M	ekonomski
		298	390		H	ekonomski
		238	296	3 dni	Q	ekonomski
		186	236	7 dni	V	ekonomski
		150	184	14 dni	W	ekonomski
		120			S	ekonomski
		99			G	ekonomski

Vir: Haralovič, 2008, 16

V tabeli 16 so razvidne tarife, ki so veljale za prevoz na letih Adrie Airways iz Ljubljane v London. Na razpolago so bile cene za enosmerno potovanje ter cene za povratno potovanje (stolpec 1 in 2), za potovanje v poslovnem in ekonomskem razredu (stolpec 7) brez omejitev prodaje. Poslovnemu segmentu so bile namenjene tarife v stolpcih 1, 2 in 4. Tarife v stolpcu 4 so veljale samo za povratno potovanje, cene 296, 236 ter 184 pa so imele predprodajne roke 3, 7 oziroma 14 dni (stolpec 5). Segment poslovnih potnikov je lahko izbiral med cenami. Če je poslovni potnik načrtoval svoje potovanje 15 dni vnaprej, je bil upravičen do cene 184 EUR, tisti, ki se je za pot odločil dva dni pred odhodom, pa je imel na razpolago cene od 390 EUR navzgor. Turističnemu segmentu so bile namenjene cene v stolpcu 3. Turisti so lahko izbirali cene od

najmanj 99 do največ 408 EUR. S tarifnimi razredi (stolpec 6) je prevoznik omejil število razpoložljivih sedežev za nizke cene.

Časovno pogojevanje rezervacije in nakupa

Nekatere znižane tarife so na voljo samo, če so rezervirane in kupljene določeno minimalno število dni vnaprej (Halilović, 2007, 16–27).

Primer: Tarifa ima predprodajni rok 7 dni – če želi potnik kupiti vozovnico po tej tarifi, jo mora rezervirati in plačati najmanj 7 (koledarskih) dni pred nameravanim odhodom. Ta pogoj se uporablja v glavnem v poslovnem segmentu, saj strankam omogoča nakup cenejše vozovnice za potovanje med tednom. Poslovni potniki, ki se odločajo za pot v zadnjem hipu, plačajo najvišjo možno ceno. Tisti pa, ki tudi poslovno potovanje načrtujejo vnaprej, imajo možnost kupiti vozovnico po znižani tarifi.

Nekatere tarife nimajo predprodajnega roka, ampak pogoj, v kolikšnem času morajo biti plačane in prevzete po potrditvi rezervacije. Pravilo je pomembno, kadar stranke kupujejo vozovnice na fizičnem prodajnem mestu ali pri posredniku. Rezervacijo sedeža je načeloma možno izvršiti kadarkoli pred začetkom potovanja, vendar pa je pri znižanih tarifah vedno postavljen še pogoj, kdaj mora biti vozovnica plačana in prevzeta.

Primer: Tarifa ima pogoj plačila in prevzema 72 ur – potnik, ki je rezerviral vozovnico po znižani tarifi s tem pogojem, mora vozovnico plačati in prevzeti 72 ur po tistem, ko je opravil rezervacijo. Po preteku roka prevoznik rezervacijo stornira in sedeže vrne v prodajo.

V celoti vzeto časovno pogojevanje rezervacije in nakupa izboljšuje denarni tok podjetja (Shaw, 2007, 196).

Spreminjanje datumov potovanja in odpoved potovanja

Ta dva pogoja podpirata ostale kriterije, onemogočita prelivanje potnikov iz segmenta visokih donosov v segment nizkih donosov ter vsaj delno onemogočita manipulacije. Značilnosti:

1. *Spreminjanje datumov potovanja:* znižane tarife, ki so namenjene poslovnemu segmentu potnikov, ne omogočajo menjave leta brez doplačila. Pri menjavi datumov na tarifah, namenjenih turističnemu segmentu, je še dodatni pogoj ta, da ostaja v veljavi pogoj najkrajšega bivanja.

Primer: Potnik, ki je kupil vozovnico za potovanje med tednom v predprodaji za odhod z opoldanskim letom, te iste vozovnice ne more uporabiti na jutranjem letu, če ne plača penalov za spremembo rezervacije. Spremembe planov potovanja so pri poslovnih potnikih pogoste in vsakokratno plačilo penalov za menjavo leta lahko rezultira v precej višji skupni tarifi, kot pa če bi potnik že na začetku kupil vozovnico, kjer lahko menja datume brez penalov.

Primer: Potnik ima vozovnico z zahtevanim minimalnim bivanjem 3 noči, vendar želi spremeniti datum odhoda na kasnejši dan tako, da pogoju 3 nočitve ni več zadoščeno. V tem primeru mora potnik za spremembo datuma potovanja plačati penale za spremembo, poleg tega pa še razliko do uporabne tarife, ki ustreza

njegovemu dejanskemu bivanju. Doplačilo je lahko v takšnem primeru tudi 200 %, saj so razlike v tarifah za poslovni in turistični segment zelo velike.

2. *Odpoved potovanja*: za znižane tarife prevozniki zaračunavajo penale v primeru odpovedi potovanja. Višina penalov je odvisna od višine tarife (višja tarifa – nižji penali in obratno) ter od tega, ali je bila rezervacija odpovedana pravočasno ali ne.

Razpoložljivost tarif

Nekateri prevozniki uporabljajo za diferenciacijo samo kriterij razpoložljivosti tarif. To pomeni, da oblikujejo več različnih zneskov za prevoz v ekonomskem razredu in več zneskov za prevoz v poslovnem razredu. Vsak znesek razporedijo v drug tarifni/prodajni razred. Pri tem načinu diferenciacije ne uporabljajo pogoja najkrajšega bivanja in predprodaje, kar pomeni, da v cenovnem smislu ni razlikovanja med poslovnim in turističnim segmentom.

Tabela 17: Primer cenika Adrie Airways na progi iz Ljubljane v London/Gatwick v EUR za potovanja v januarju 2006.

Enosmerna tarifa	Povratna tarifa	Tarifni razred	Razred prevoza
653	1306	C	poslovni
280	560	D	poslovni
220	440	Y	ekonomski
180	360	B	ekonomski
150	300	M	ekonomski
140	280	H	ekonomski
120	240	Q	ekonomski
100	200	V	ekonomski
80	160	W	ekonomski
60	120	S	ekonomski
45	90	G	ekonomski
30	60	K	ekonomski
15	30	L	ekonomski

Vir: Halilović, 2008,18

V tabeli 17 so tarife diferencirane samo po kriteriju tarifnega razreda – prevoznik iz prodaje ne more ugotoviti, kateri segment potnikov je kupil katero tarifo. Ta način diferenciacije uporabljajo nizkostoškovni letalski prevozniki, tradicionalni pa le v omejenem obsegu. Na primer Scandinavian Airlines uporablja samo kriterij tarifnega razreda; ob umiku pogoja najkrajšega bivanja ter predprodajnega roka so pričakovali zmanjšanje prihodkov v poslovnem razredu za 20 % in v ekonomskem razredu za 30 % (Scandinavian Airlines, 2006, 12). Hkrati so pričakovali tudi velik porast števila potnikov – ugodnejše cene naj bi vzpodbudile potovanje z letali. Oba načina diferenciranja imata svoje prednosti in slabosti (tabela 18).

Tabela 18: Prednosti in slabosti diferenciranja cen samo na podlagi tarifnih razredov.

Prednosti:	Slabosti:
<ul style="list-style-type: none"> - sistem je za potnika lahko razumljiv, - računalniški program za rezervacije in prodajo je lahko bistveno bolj enostaven, - prodajnega osebja ni potrebno posebej 	<ul style="list-style-type: none"> - podpira samo prodajo na direktnem letu, - če je na progi več kot 50 % potnikov, ki potujejo na zaporednih letih, je to treba upoštevati pri določanju razpoložljivih tarifnih

usposabljanje, - izračun prihodkov po letu je enostaven, saj je v enem tarifnem razredu samo ena vrednost.	sedežev, - bistveno zniža donose iz poslovnega segmenta, - zviša ceno turističnemu segmentu.
--	---

Vir: Halilovič, 2008, 19

Tudi če prevoznik za diferenciacijo uporablja kriterij najkrajšega bivanja in predprodajni rok, je treba za zagotovitev ustreznih prihodkov razpoložljivost tarif kontrolirati zato, ker *povpraševanje ni stabilno* (Humphreys, 1994, 44). Povpraševanje zelo niha, kar se kaže v številu knjiženih oziroma odletenih potnikov. Velike razlike v zasedenosti so na primer:

- a) v visoki ali nizki sezoni,
- b) dan v tednu,
- c) čas odhoda.

Poleg tega so tudi velike razlike v povpraševanju v segmentih. Če določen let zasedajo potniki iz turističnega segmenta, to pomeni, da bo prihodek skromnejši. Če pa se pojavi za ta isti let povpraševanje v poslovnem segmentu, to pomeni, da bomo izgubili precej prihodka, saj tem potnikom ni mogoče zagotoviti sedežev. V izogib takšnim situacijam moramo razpoložljivost tarif kontrolirati s pomočjo prodajnih razredov. Kontrola razpoložljivih sedežev pomeni, da prevoznik določi zgornjo mejo števila sedežev, ki bodo na voljo za nizke tarife (Butler, 1998, 285). Sistem prevozniku omogoča, da maksimalno zapolni kapacitete (tudi s cenami, ki ne pokrivajo stroškov), hkrati pa doseže čim višje donose po letu.

Transparentnost objave cen letalskih vozovnic

Objava cen letalskih vozovnic (prevoznin) brez davkov, dajatev in celo stroškov za gorivo je postala vse bolj razširjena, kar pa ovira njihovo transparentnost. Nezaodstna transparentnost cen vodi k izkrivljanju konkurence in zato uporabniki plačujejo v povprečju več za letalske polete. Liberalizacija letalskega prometa v EU je bila sprejeta leta 1992. Zaradi spremenjenih razmer na letalskem trgu in neenakih konkurenčnih pogojev je bila sredi leta 2008 v Evropskem parlamentu sprejeta Uredba, ki vzpostavlja enake konkurenčne pogoje pri izdaji in odvzemu operativnih licenc ter od držav zahteva okrepljen nadzor nad njimi. Usklajuje tudi pravila o najemanju letal in helikopterjev, med pomembnimi elementi za potnike pa sta večja preglednost ter poštenost določanja cen letalskih vozovnic. Uredba navaja, da morajo prevoznine vključevati vse ustrezne davke, prispevke in pristojbine, letalski prevozniki pa morajo splošno javnost obveščati glede svojih letalskih prevoznin, tarif in z njimi povezanih pogojev. Pri določanju prevoznin ne sme biti neupravičenega razlikovanja na podlagi kraja prebivališča ali nacionalnosti potnika. Prav tako pri dostopu do informacij o cenah, ki jih določa prevoznik, ne sme biti razlikovanja zaradi kraja sedeža potovalnega agenta. Uredba tako opredeljuje "letalsko prevoznino" kot ceno, ki jo morajo potniki plačati letalskim prevoznikom ali njihovim zastopnikom za zračni prevoz potnikov in njihove prtljage, ter tudi kakršne koli pogoje, pod katerimi te cene veljajo. Potniki bodo morali ob nakupu dobiti popolno informacijo, koliko stane sam letalski prevoz, koliko pa ostali stroški v ceni vozovnice: letališke pristojbine, davki, dodatki za gorivo in morebitni varnostni stroški, cena za dodatne kose prtljage itd.

4.5.2.1 Upravljanje tarif

V teoriji obstajata dva načina poimenovanja programa upravljanja tarif (Butler, 1998, 287 in 289):

1. »Yield Management« je upravljanje donosov na posamezni progi. Proga sestoji iz dveh ali več letov. Na primer proga Ljubljana–Bruselj–Ljubljana sestoji iz leta Ljubljana–Bruselj in iz leta Bruselj–Ljubljana. Proga Lufthanse Frankfurt–Khartum–Frankfurt pa sestoji iz letov Frankfurt–Kairo, Kairo–Khartum, Khartum–Kairo in Kairo–Frankfurt. »Yield« management se ukvarja z vsakim letom posebej.
2. »Revenue Management« je upravljanje prihodkov, kar zajema upravljanje donosov na letih, upravljanje prihodkov na posamezni progi ter skupno na vseh progah.

Za vzpostavitev modela upravljanja morajo biti izpolnjeni določeni pogoji (Humphreys, 1994, 38). Diferenciacija cen mora temeljiti na:

1. Pravilu cene: tarife naj odražajo segmentacijo trga, upoštevajoč konkurenco in cenovno občutljivost segmentov.
2. Pravilu fleksibilnosti: tarife morajo biti oblikovane tako, da se lahko prevoznik hitro odzove spremembam na trgu.
3. Pravilu ločevanja: tarifna struktura mora do neke mere zagotoviti ločitev posameznih segmentov. Predvsem je pomembno, da kriteriji onemogočijo ali otežijo prelivanje cenovno manj občutljivih segmentov v koriščenje nizkih cen.
4. Pravilu razumljivosti: tarifni sistem mora biti enoznačen, dosleden in razumljiv v tolikšni meri, da ga je enostavno posredovati prodajalcem. Hkrati mora biti narejen tako, da ga je možno pojasniti strankam in uporabnikom.

Tarifni sistem mora biti zgrajen tako, da ga je možno računalniško programirati. Pri Adrii se to izvaja preko Airline Tariff Publishing Company, ki podatke tarifne strukture vnešene v njihovo podatkovno bazo, uredi in posreduje rezervacijskim sistemom (na primer Amadeus, Galileo, Sabre), ti pa s svojimi posebnimi »Pricing« programi omogočijo, da je izračun uporabne cene računalniško generiran. Prodajalec naredi rezervacijo z vsemi potrebnimi podatki, potem pa s posebnimi vstopnimi ukazi zahteva izračun uporabne cene.

4.5.2.2 Tarifni ali prodajni razredi

Tradicionalni letalski prevozniki svoje **storitve fizično razlikujejo po razredu prevoza**. Na dolgolinijskih letih prevozniki večinoma ponujajo tri razrede prevoza:

- prvi razred,
- poslovni razred in
- ekonomski razred.

Bistvene razlike (v fizičnem smislu) med njimi so v: udobnosti sedeža, medsežni razdalji ter postrežbi na letu (hrana, pijača, časopisi, telefon, internet). Tarifni ali prodajni razredi pa **predstavljajo fiktivno delitev razreda** zato, da lahko prevoznik upravlja/omeji število razpoložljivih sedežev po nizkih tarifah.

V tabeli 19 so navedene oznake tarifnih razredov posebej za poslovni razred (črke C, D, Z) ter posebej za ekonomski razred (Y, B, M, H, Q, E, V, W, S, G, K, L, T). Črke si točno tako sledijo tudi v hierarhičnem zaporedju, kar je pomembno pri določanju vrstnega reda črpanja sedežev.

Tabela 19: Tarifni razredi na rednih progah Adrie Airways.

Razred prevoza	Tarifni razredi															
Poslovni	C	D	Z													
Ekonomski				Y	B	M	H	Q	E	V	W	S	G	K	L	T

Vir: Haralovič, 2008, 21

Tabela 20: Možna delitev sedežev po tarifnih razredih za let Ljubljana–London na letalu tipa C s 86 sedeži

Tarifni razred	Število dodeljenih sedežev	Sedeži za prodajo v linearni strukturi	Sedeži za prodajo v paralelni strukturi
C	2	86	2
D	6	84	6
Z		78	0
Y		78	0
B	6	78	6
M	8	72	8
H	10	64	10
Q	10	54	10
E		44	0
V	10	44	10
W	10	34	10
S	6	24	6
G	6	18	6
K	4	12	4
L	4	8	4
T	4	4	4
Skupno število mest	86		

Vir: Haralovič, 2008, 22

Poznamo tri načine črpanja mest (Amadeus, 2007, 79), ki jih je mogoče pojasniti s pomočjo vrednosti v tabeli 20:

- **Linearna struktura tarifnih razredov** pomeni, da hierarhično višji tarifni razredi črpajo mesta iz nižjih tarifnih razredov. Praktično to pomeni, da je prodaja v najnižjem razredu omejena s številom dodeljenih mest – v našem primeru so tarifnemu razredu T dodeljeni 4 sedeži. Če bi bilo povpraševanje za naslednji razred L višje, kot je dodeljeno število sedežev, bi sistem avtomatsko odvzel sedeže nižjemu razredu. Če bi bil zahtevek za L razred 8 sedežev, bi sistem odvzel 4 sedeže T razredu in jih dal v uporabo L razredu. Tako v T razredu ne bi bilo možno prodati nobenega sedeža. Isti princip velja za vse ostale višje tarifne razrede – skupno število sedežev v spodnjem razredu je na voljo vsakemu višjemu razredu, zato so vrednosti v stolpcu linearne strukture drugačne od vrednosti dodeljenih sedežev. V literaturi poimenujejo ta način tudi kot »serial nesting«, kjer je skupno število sedežev, ki so na voljo nižjim tarifnim razredom, na razpolago najvišjemu tarifnemu razredu (Butler, 1998, 288).

- **Paralelna struktura** pa pomeni, da je za prodajo na voljo samo toliko sedežev, kot jih je tarifnemu razredu dodeljenih. Če bi bilo na trgu povpraševanje po 10-tih sedežih v C tarifnem razredu, jih ne bi mogli prodati, saj sta na voljo le 2 sedeža.

- **Hibridna struktura**, ki je sestavljena iz linearne in paralelne.

Na prvi pogled je linearna struktura bolj smiselna, saj je zaradi hierarhične prioritete vedno možno razpoložljive sedeže prodati za višji donos.

4.5.2.3 Historični podatki in napovedi

Prevoznik pridobiva historične podatke iz različnih internih virov. Za izdelavo modela upravljanja tarif in prihodkov na progi so uporabni:

- Historični podatki o zasedenosti proge in posameznega leta po tipu letala, številki leta, dnevu v tednu, povprečju v mesecu in povprečju v letu.
- Historični podatki o številu knjiženih potnikov v posameznih tarifnih razredih za vsako progo in posamezni let po tipu letala, številki leta, dnevu v tednu, povprečju v mesecu in povprečju v letu.
- Historični podatki o vrstah prodanih tarif za vsako progo in številko leta, po dnevu v tednu za cel mesec in celo leto.
- Historične podatke o prepeljanih skupinah na posameznih progah.
- Historični podatki o sestavi potnikov po tarifnih razredih za vsako progo in številko leta posebej:
 - koliko potnikov je potovalo samo na direktnem letu (»Point to Point«),
 - koliko jih je potovalo na zaporednih letih (»Online«),
 - koliko jih je potovalo na zaporednih letih v kombinaciji z drugo letalsko družbo (»Interline«).

Tabela 21: Primer historičnih podatkov knjiženih potnikov na progi AA–BB–AA.

1	2	3	C	D	Z	Y	B	M	H	Q	V	W	S	G	4	5
AA-BB	2004	vsi	9 9	4 3	1 5	50 2	18 6	38 5	38 0	113 9	73 3	100 2	19 0	66 4	20 1	54
AA-BB	2004	2	2 2	3	6	10 5	41	74	10 7	183	14 3	179	27	36	41	47
AA-BB	2004	7	1 7	3	2	10 8	47	16 8	99	418	18 1	277	51	23 2	49	65
AA-BB	10.04	7	3	1	0	9	5	31	8	46	14	64	3	19	5	85
AA-BB	10.04	5	2	2	0	5	13	1	7	4	33	62	0	64	5	80
AA-BB	10.04	4	1	3	0	4	8	1	2	10	11	30	1	0	3	49
Povratki																
BB-AA	2004	vsi	9 9	4 6	6	56 2	18 2	37 0	35 8	115 4	61 6	101 4	16 7	53 0	20 2	51
BB-AA	2004	2	2 3	2 0	0	11 9	31	68	55	221	11 1	232	45	78	41	51
BB-AA	2004	7	1 9	1 5	0	75	36	79	11 9	357	30 8	214	34	27 9	50	61
BB-AA	10.04	7	1	0	0	1	2	1	14	7	58	76	0	53	5	89
BB-AA	10.04	5	3	0	0	12	7	12	24	21	10	57	3	0	5	62
BB-AA	10.04	4	2	0	1	3	5	3	1	13	2	15	0	10	3	38

Vir: Harilovič, 2008, 23

Pojasnilo preglednice:

Stolpec 1 označuje let (progo in številko leta).

Stolpec 2 označuje obdobje: celo leto 2004, samo mesec oktober 2004.

Stolpec 3 označuje obdobje: vsi dnevi v letu, samo dan 2 (torek), 7 (nedelja), 5 (petek), 4 (četrtek).

Stolpci C, D, Z-G označujejo tarifne razrede in število knjiženih potnikov v posamičnem razredu.

Stolpec 4 označuje število letov.

Stolpec 5 označuje procent povprečne zasedenosti.

Iz tabele 21 je razvidno, da proga nima enakomerne zasedenosti na obeh letih niti ni enakomerno zasedena v vseh mesecih v letu ter dnevih. Pri izdelavi napovedi je treba te razlike upoštevati.

Proge se po strukturi potovanj razlikujejo. Na nekaterih prevladujejo tisti potniki, ki potujejo samo na direktnem letu. Na drugi progi lahko prevladujejo potniki, ki potujejo na prevoznikovih zaporednih letih. Na tretji progi pa lahko prevladujejo potniki, ki potujejo na zaporednih letih v kombinaciji z drugo letalsko družbo. Ta segment potnikov se nadalje deli še na potnike, ki potujejo na kratkih razdaljah (»short haul«), kar predstavljajo na primer potovanja znotraj Evrope, ter potnike, ki potujejo na dolgih razdaljah (»long haul«), kar predstavljajo potniki, ki potujejo iz Evrope v ZDA, Avstralijo, Azijo, Afriko. Pri izdelavi napovedi je treba upoštevati tudi faktor sestave potnikov po namembni destinaciji, saj so donosi za vsak sektor drugačni.

Marketinške akcije izvajajo tradicionalni letalski prevozniki praviloma v tistih mesecih, ko je povpraševanje po storitvah najnižje – to je november, del decembra in januarja, februar, marec in deloma april. V ostalih mesecih je povpraševanje tako visoko, da bi ponudba znižanih cen povzročila samo znižanje donosov, saj so kapacitete v tem obdobju maksimalno zasedene. Zasedenost ne pomeni, da so vsi leti enakomerno zasedeni. Na primer leti Adrie Airways Ljubljana–Priština so v drugi polovici junija ter ves julij maksimalno zasedeni, v tem istem obdobju so leti Priština–Ljubljana na pol prazni. Velika razlika v zasedenosti se pojavlja tudi ob koncih tedna. Turistične destinacije na primer Pariz – leti iz Ljubljane v Pariz so v juliju in avgustu ob petkih in sobotah maksimalno zasedeni. V obratni smeri iz Pariza v Ljubljano pa so leti polno zasedeni ob sobotah in nedeljah zvečer.

4.5.2.4 »Spoilage and Spill«

Porabniki se odločajo za nakup in koriščenje storitve ob različnih časih:

- a) Kupijo in koristijo hkrati – na primer avto odpeljejo v mehanično delavnico na popravilo takrat, ko ga zaradi okvare ne morejo uporabljati.
- b) Storitev rezervirajo ali kupijo vnaprej, koristijo pa kasneje – na primer letalski prevoz ali hotelsko sobo za poletne počitnice se rezervira in ali/plača marca ali aprila, koristi pa julija.
- c) Storitev kupijo zelo kratek čas pred dejanskim koriščenjem.

Potniki v turističnem segmentu sedeže za letalski prevoz praviloma rezervirajo vsaj 14 dni vnaprej, v času visoke sezone pa tudi par mesecev vnaprej. V poslovnem segmentu pa stranke oziroma potniki sedež na letalu praviloma rezervirajo največ 7 dni pred odhodom. V času visoke turistične sezone (prazniki, vikendi, poletje) je povpraševanje v segmentu poslovnih potovanj minimalno.

Problem, s katerim se sooča vsak prevoznik, je, kaj storiti z leti, ki so na dan preverjanja prazni, do odhoda pa je še določeno število dni. V teoriji to imenujejo riziko »spoilage« ali »spill« (Humphreys, 1994, 45):

1. »*Spoilage*« – prevoznik se odloči, da leta ne bo dal v prodajo/ne bo dodelil dodatnih sedežev za nizko ceno, ker čaka na potnike, ki bodo kupili vozovnice po visokih cenah. Prevoznik tvega, da potnikov po visoki ceni sploh ne bo ali pa jih bo bistveno manj, kot je načrtoval, potnike po nizki ceni pa je zavrnil in tako ostal s praznimi sedeži na letalu.
2. »*Spill*« – prevoznik se odloči, da bo dal v prodajo/dodelil dodatne sedeže za nizke cene in tako do konca napolnil letalo. V tem primeru tvega, da na let ne bo mogel sprejeti potnikov, ki se pojavijo zadnji hip in so pripravljeni plačati visoko ceno. Prevoznikov let bo poln vozovnic z nizkimi donosi.

Vsako ukrepanje preko programa upravljanja z donosi oziroma prihodkom povzroči bodisi v povečanju donosa in zmanjšanju zasedenosti letala ali pa v zmanjšanju donosa in povečanju zasedenosti letala (Harilović, 2008, povz. po Belobaba, 2005).

Deloma lahko prevoznik ta problem reši tako, da natančno preuči historične podatke na progi in pri posameznem letu. V ta namen potrebuje program, ki beleži dinamiko knjiženj po datumih odhoda. Za nekatere destinacije zadošča spremljanje dinamike 1 mesec pred odhodom, za nekatere (oziroma v določenih obdobjih visoke sezone) pa je potrebno knjiženja spremljati že 3 mesece vnaprej. Prevozniki, ki letijo na dolgolinijskih progah, pa spremljajo knjiženja tudi za celo leto vnaprej.

Tabela 22: Spremljanje knjiženja na letu GG–BB za odhod 25. april 2007

Število dni pred letom/tarifni razred	C	D	Y	B	M	H	Q	V	W	S
29	1	1			1	1	2	1	1	
28		1			1	1	2	1	1	
27		4			1	1	2	1	1	
26		4			1	1	3	1	1	
25		4			1	1	3	1	1	
24		4			1	1	3	1	1	
23		4			1	1	5	1	1	
22		4			2	1	5	1	1	
21		4		1	2	1	5	1	1	
20		4		1	2	1	5	1	1	
19		4		1	2	1	5	1	1	
18		4		1	2	1	5	1	1	
17		4		1	2	1	5	1	1	
16		4		1	2	1	5	1	1	
15	2	4	3	1	2	1	8	1	1	
14		4	1	1	1	1	9	1	1	
13		4	1	2	1		9	1	1	
12		5	1	2	1		9	1	1	
11		5	1	2	1		9	1	1	
10		5	1	2	1		9	1	1	
9	3	6	2	5	1		9	1	1	
8	3	6	2	5	1		9	1	1	
7	3	4	2	6	2	1	9	1	1	
6	4	5	2	8	5	1	9	1	1	
5	6	6	5	11	5	1	9	1	1	
4	6	5	5	11	5	1	9	1	1	
3	6	5	5	11	5	1	9	1	1	
2	8	5	6	8	7	1	9	1	1	
1	8	4	4	9	8	1	9	1	1	

0	7	4	4	9	8	1	7	1	1	
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--

Vir: Harilovič, 2008, 26

Iz tabele 22 je razvidno, da se nižji tarifni razredi (od W do H) polnijo mesec dni pred odhodom, višji tarifni razredi (od M do Y) pa se začnejo polniti 14 dni pred letom. Zadnje dni pred letom se je predvsem polnil poslovni razred.

Prebukiranje

Sedež na letalu je mogoče praviloma rezervirati za eno leto vnaprej, lahko pa za krajše obdobje, če prevoznik objavi vozni red samo za eno sezono. Rezervirani sedež na letalu še ne pomeni, da bo potnik tudi zares potoval. Prevozniki v izogib prevelikemu številu rezervacij brez izdanih vozovnic po nižjih cenah postavljajo pogoj, kdaj mora biti vozovnica plačana in prevzeta. To je eden izmed kriterijev, ki prevozniku omogoča upravljati z zasedenimi, a neplačanimi sedeži. V praksi je treba na določenem letu pregledati vsako posamično rezervacijo ter ugotoviti, ali je bila vozovnica izdana ali ne, in ukrepati. Če je let poln, se za vsako rezervacijo izda zahteva, da se vpiše številka vozovnice (kar pomeni, da je bil sedež plačan); če številka vozovnice v določenem roku ni vpisana, ima prevoznik pravico rezervacijo stornirati. Tako lahko vrne neplačan sedež nazaj v prodajo.

Problem nastopi takrat, ko so v vse rezervacije vpisane številke vozovnic, vendar se potniki na odletu ne pojavijo. V teoriji se to imenuje »no show« (Butler, 1998, 304). »No show« ima različne vzroke:

1. Potnik na rezerviranem sedežu je vozovnico plačal, vendar se na odletu ni pojavil zaradi spremembe poti v zadnjem hipu, zaradi bolezni, zaradi zastoja prometa. Nizke cene imajo varovalko v obliki penalov, ki jih mora plačati potnik, če želi refundacijo vozovnice ali če želi spremeniti datum potovanja. Vozovnice po visokih cenah te varovalke nimajo, nekateri poslovni potniki kupijo najdražjo vozovnico ravno zato, da si s tem zagotovijo pravico, da se ne pojavijo na letu oziroma brez doplačila spremenijo rezervacijo.
2. V posredniški prodaji (turistične agencije, drugi prevozniki) se dogaja, da posrednik rezervira sedež in na zahtevo po številki vozovnice vpiše izmišljeno številko vozovnice. Tako je v evidenci prevoznika konkretni sedež prodan, na odletu pa potnika ni, saj agent rezervacije ni odpovedal.

Prevoznik zaradi »no show« potnikov tako utrpí finančno škodo zaradi izpada prihodka. Z beleženjem števila »no show« potnikov za vsak let posebej pride do podatka, za koliko sedežev bi lahko na določeni destinaciji/letu/terminu povečal kapaciteto z dejansko prodajo in tako odletel s polnim letalom. To se imenuje »prebukiranje« kapacitet. Večinoma je na letih toliko »no show« potnikov, da se na koncu število izide. Se pa zgodi, da na odlet pridejo vsi potniki. V tem primeru pa mora prevoznik poskrbeti za (http://ec.europa.eu/transport/air_portal/index_en.htm):

1. Finančno kompenzacijo zavrnitve prevoza na rezerviranem in plačanem sedežu. Višina kompenzacije (»Denied Boarding Compensation«) je odvisna od dolžine leta in znaša od najmanj 250 EUR do največ 600 EUR.
2. Organizirati mora prevoz z drugim letom/prevoznikom ali drugim prevoznim sredstvom.

Prevoznik mora preračunati, ali se mu prebukiranje v primerjavi s stroški zavrnitve prevoza splača oziroma natančno preučiti, na katerih letih, ob katerih dnevih/mesecih se lahko tega

poslužuje. Nedvomno drži, da je mogoče zaslužiti, kjer je veliko potnikov ali na letih, za katere obstaja veliko povpraševanje.

Tabela 23: Število odletenih in knjiženih potnikov na letu ZZ-AA za odhode v avgustu 2007.

Datum leta	Dan v tednu	Kapaciteta letala	Knjiženi potniki	Odleteni potniki
1. avg	Sreda	162	144	135
2. avg	Četrtek	162	115	90
3. avg	Petek	162	154	150
4. avg	Sobota	112	108	108
5. avg	Nedelja	112	110	110
6. avg	Ponedeljek	162	161	154
7. avg	Torek	162	159	156
8. avg	Sreda	162	160	159
9. avg	Četrtek	162	162	162
10. avg	Petek	162	159	159
11. avg	Sobota	112	111	111
12. avg	Nedelja	162	159	159
13. avg	Ponedeljek	162	161	161
14. avg	Torek	162	157	145
15. avg	Sreda	162	160	152
16. avg	Četrtek	162	161	159
17. avg	Petek	162	163	162
18. avg	Sobota	112	110	110
19. avg	Nedelja	112	112	112
20. avg	Ponedeljek	162	164	162
21. avg	Torek	162	163	162
22. avg	Sreda	162	161	161
23. avg	Četrtek	162	161	161
24. avg	Petek	162	169	162
25. avg	Sobota	112	116	112
26. avg	Nedelja	112	113	112
27. avg	Ponedeljek	162	163	162
28. avg	Torek	162	157	153
29. avg	Sreda	162	171	155
30. avg	Četrtek	86	86	86
31. avg	petek	162	164	162

Vir: Harilovič, 2008, 28

Iz tabele 23 je razvidno, da ob petkih, sobotah in nedeljah pridejo na odlet vsi potniki, ki imajo rezervacije. To pomeni, da na te dneve v periodi ni smiselno izvajati načrtnega prebukiranja, saj obstaja velika verjetnost, da bo moral prevoznik izplačati nadomestilo za odklonjen prevoz in poiskati nadomestni prevoz.

Ob torkih in sredah v istem obdobju skoraj vedno izostane nekaj potnikov. Ob teh dnevih lahko prevoznik proda več sedežev, kot ima kapacitet, saj obstaja velika verjetnost, da nekaj potnikov ne bo prišlo, s potrjenim viškom potnikov pa lahko do konca zapolni kapaciteto in tako poveča prihodek.

4.6 ŠPEDITERSKE TARIFE

Ker so špediterji običajno tisti, ki prevzemajo vlogo organizatorja prevoza, se seznanimo še s **špediterskimi tarifami**.

Špediterji imajo izdelane osnovne tarife za zaračunavanje svojih storitev, najpogosteje pa je cena pogodbeno dogovorjena. Tarife niso javne. Vsak špediter, odvisno od pozicije, ki jo ima na trgu, oblikuje svoje tarife samostojno.



Praktični primer 4.5: Kompleksni špediterski posel Taiwan–Koper

Slovenski kupec iz Ljubljane je pri tajvanskem dobavitelju naročil dobavo delov za rezkalne stroje z dogovorjeno pariteto FOB Taiwan (*free on board* – naloženo na krov ladje v pristanišču na Taiwanu). Kupec je odpremo in dopremo blaga v pomorskem prevozu na relaciji Taiwan–pristanišče v Kopru naročil mednarodnemu špediterju. Ta je po svojem podšpediterju na Taiwanu poskrbel za izbiro ladjarja in sklenitev prevozne pogodbe – tovorni list (*bill of lading*), v pristanišču Koper pa za raztovarjanje blaga z ladje in carinsko skladiščenje. Hkrati je kupec drugemu špediterju naročil prevzem blaga v pristanišču Koper, posredno zastopanje pri uvoznem carinjenju blaga ter odpremo blaga do kupca v Ljubljani. Ta špediter je pri domači zavarovalnici zavaroval blago v pomorskem prevozu (Taiwan–Koper), prevzel v carinskem skladišču blago in lastniške listine blaga, opravil kot posredni zastopnik uvoznika uvozno carinjenje blaga, nato pa nakladanje in odpremo s kamionom do skladišča kupca.

Mednarodni špediter je naročniku zaračunal stroške špediterske storitve podšpediterja na Taiwanu, pomorsko voznino Taiwan–Koper, stroške razkladanja z ladje v pristanišču Koper ter svojo špeditersko storitev. Drugi špediter pa je kupcu obračunal plačane pristaniške stroške – prenos lastništva in stroške nakladanja, stroške pomorskega zavarovanja blaga, carino in DDV ter upravno takso za uvozno carinjenje, stroške uporabe bančne garancije za sprostitev blaga v prosti promet, prevozne stroške kamiona od Kopra do Ljubljane ter svojo špeditersko storitev.

Pri tem poslu (primer povzet po Stupica, 2002, 8–10) kakor tudi pri ostalih osnovnih poslih, je špediter po špediterskih uzancah organizator odprave in dostave stvari z vsemi prevoznimi sredstvi in po vseh prevoznih poteh. S špeditersko pogodbo se zavezuje, da bo za prevoz sklenil prevozno in druge za posel potrebne pogodbe ter opravil druge običajne posle in dejanja, naročnik pa se zavezuje, da mu bo za to dal določeno plačilo. Ponudba špediterja naročniku obsega le v njej izrecno navedene posle in zavezuje do izteka navedenega roka. Ponudba v obliki skupne vsote oz. kompletna forfaitna postavka za vse faze špedicije velja glede na okoliščine trenutka oddaje ponudbe, stroške, ki pa niso zajeti s forfaitno postavko, povrne naročnik posebej.

Vse posle opravlja špediter na podlagi naročila oz. dispozicije. Naročilo se praviloma daje pisno, če pa se daje ustno, po telefonu, s teleksom ali s telegramom, mora biti potrjeno najpozneje

naslednji delovni dan. Ko je špediterju dano pooblastilo, se šteje, da mu je dano tudi pooblastilo za plačilo voznin, dajatev in drugih stroškov.

Naročnik mora špediterju pravočasno izročiti vse potrebne listine za izvršitev naročila. Špediterja mora obvestiti o posebnih lastnostih stvari. Špediter mora naročnika opozoriti na pomanjkljivosti v naročilu, neustrezno embalažo, eventuelne poškodbe, pomembne dogovore, varovati mora interese naročnika, biti dober gospodarstvenik in se ravnati po navodilih. Špediter po naročilu ne preverja obstoja zakonskih in drugih ovir odprave blaga, carinskih omejitev ipd.

Če naročilo ne vsebuje navodil o prevoznici, sredstvu in načinu odprave blaga, lahko špediter izbere oz. kombinira najugodnejše dejavnike. Tehtanje, merjenje in štetje blaga se opravlja le po naročilu, ob očitni poškodbi ali primanjkljaju blaga; stroške tega se zaračuna. Če naročnik sklene pogodbo za prevoz stvari po morju, se mora dogovoriti tudi o pogojih izkrcaja in vkrcanja, ki so običajni v pristaniščih.

Naročilo za odpravo blaga čez mejo vsebuje za špediterja obveznost za vsa potrebna carinska dejanja, če ni v pogodbi drugače dogovorjeno. Nalog za carinjenje stvari pa ne vsebuje za špediterja obveznosti, da plača za naročitelja carinske davščine. Med carinjenjem običajno nastopa v imenu in na račun naročnika ter ne odgovarja za ujemanje naročnikovih podatkov z dejanskim stanjem. Za opravljanje poslov carinskega zastopanja pripada špediterju posebno plačilo. Če kraj carinjenja ni določen v naročilu oz. predpisih, ga določi špediter. Ta ne odgovarja za nepravilno obračunane voznine, carinske in druge javne davščine; dolžan je vložiti reklamacijo le, če to naročnik izrecno zahteva.

Naročnik v prodajni pogodbi obveže svojega partnerja, da pri prevozu blaga upošteva navodila špediterja. Ta ne odgovarja za škodo, če se naročnikov partner ne ravna po navodilih. Naročnik in njegov partner morata pakirati stvari skladno z njihovo naravo, oznakami in zahtevami prevozne poti in prevoznega sredstva. Če špediter ugotovi nepravilnosti pri pakiranju, mora na to opozoriti ali jih predčasno odpraviti sam. Špediter odgovarja za število kosov pošiljke in označbe posameznih tovorkov, če so vidne.

Špediterska pogodba je lahko sklenjena v katerikoli obliki, naročilo pa mora biti po špediterskih uzancah pisno. Te veljajo, če špediter pisno sporoči naročniku, da posluje po uzancah, naročnik pa tega izrecno in pisno ne izključi. S špeditersko pogodbo se špediter zaveže, da bo sklenil prevozno in druge potrebne pogodbe ter opravil običajne posle, naročnik pa, da bo za to dal plačilo. Špediter ima s tem pooblastilo za opravljanje poslov v imenu in na račun naročnika. Če naročnik odstopi od pogodbe, mora povrniti vse stroške in sorazmerni del za dotodanje delo. Špediter sprejme stvari s prevzemom zaradi odprave, izročitev pa opravi z izročitvijo prevozniku. Špediter ne odgovarja za ovire in zamude pri prekladanju blaga, ki nastanejo po krivdi prevoznikov, prekladalnih in drugih organizacij ali zaradi višje sile. Špediter sicer odgovarja za izbiro prevoznika in drugih izvajalcev, ne pa za njihovo delo, razen po naročilu. Če je tako odgovornost prevzel s pogodbo, je treba zavarovati naročnikovo pravico do povračila škode. Če zaupa naročilo drugemu špediterju, je za njegovo delo odgovoren. Če sam opravi ves ali del prevoza, ima pravice in obveznosti prevoznika in mu pripada pri tem poleg plačila iz odprave in povračila stroškov v zvezi z odpravo tudi plačilo za prevoz.

Špediter, ki zaupa izpolnitev celotnega naročila drugemu, namesto da bi ga izpolnil sam, je odgovoren za njegovo delo, če pa je izrecno ali molče pooblaščen, da zaupa izpolnitev drugemu špediterju ali je to v očitnem naročiteljevem interesu, je odgovoren le za izbiro drugega prevoznika, razen če prevzame tudi to odgovornost.

Špediter mora zavarovati pošiljko le po dogovoru, razen pri posebnih nevarnostih, a tedaj le pred običajnimi nevarnostmi. Stvari zavaruje po izrecnem naročilu za vsako posamezno odpravo.

Plačilo špediterjevih stroškov se določa s tarifo ali s prodajno pogodbo. Povrne se mu vse stroške izpolnjevanja naročila. Povračilo stroškov lahko zahteva takoj, plačilo pa ob izpolnitvi svoje obveznosti. Špediterjev račun se plača v 8 dneh po prejemu, ugovore na račun se mora vložiti v enakem roku; če se ugovor nanaša le na del računa, se mora nesporni del plačati v 8 dneh. Če naročnik prenese plačilo stroškov na svojega poslovnega partnerja, ga mora predhodno za to obvezati. Pri tem špediter obdrži pravico, da zahteva plačilo od naročnika, če ne bi uspel izterjati stroškov od naročnikovega partnerja.

Za zavarovanje svojih terjatev ima špediter zastavno pravico in pridržno pravico na stvareh, izročeni v zvezi z odpravo, vse dokler jih ima v posesti ali dokler ima v rokah listino, ki mu omogoča ravnanje z njimi. Če je pri odpravi udeležen še drug špediter, mora ta skrbeti za poravnavo terjatev in uveljavljanje zastavne pravice prejšnjih špediterjev.

Cena v špediterski pogodbi je lahko dana kot pavšalni znesek oz. forfaitna postavka vseh storitev ali kot tarifa po ceniku. Če je dogovorjena skupna vsota za izvršitev naročila, je v njej vsebovano tudi plačilo iz odprave in plačilo za prevoz ter povračilo vseh stroškov razen po drugačnem dogovoru; v teh primerih je špediter odgovoren tudi za del prevoznika in drugih izvajalcev.

Tabela 24: Cenik špediterskih storitev

VRSTA STORITVE		Cena v EUR
<u>1. TRANZITNI POSTOPEK</u>		
1.1 Tranzitni ECL – domači prev.		31,00 EUR
1.2. Tranzitni ECL – tuji prev.		35,50 EUR
1.3. Provizija za uporabo instrumenta zavarovanja – garancija špediterja	minimalno	1 % od vrednosti blaga 22,20 EUR
<u>2. ZASTOPANJE STRANKE PRED CARINSKIMI ORGANI</u>		
2.1. Izdelava in vložitev ECL pri carinskih organih	minimalno	28,80 EUR
2.2. Naknadno preverjanje carinskih deklaracij		26,60 EUR po zahtevku
2.3. Provizija za uporabo instrumenta zavarovanja – garancija špediterja		2 % od dejansko obračunane car. dajatve
	minimalno	13,30 EUR
<u>3. OSTALO</u>		
3.1. Prisotnost pri inšpekcijskem pregledu		15,50 EUR/uro
3.2. Sprožitev carinskega predpregleda in prisostvovanje na predpregledu		22,20 EUR/uro
3.3. Sestava TIR-karneta		26,60 EUR

4. DODATKI ZA POSEBNE POGOJE DELA		
4.1. Sestava dokumentacije za začasen izvoz/uvoz blaga		50 % na os. cen. postavko
4.2. Za nujne, avio, kontejnerske in reexportne pošiljke		50 % na os. cen. postavko
4.3. Za delo v nočnem času, ob nedeljah, praznikih		100 % na os. cen. postavko
4.4. Dodatek za carinjenje izven delovnega časa ali sedeža carinarnice		22,20 EUR/uro

Vir: Gospodarska zbornica Slovenije, Združenje prometa in zveze, cenik špediterskih storitev dosegljiv na spletni strani <http://www.gzs.si> (1.1.2009)

POVZETEK ČETRTEGA POGLAVJA

Vsaka transportna panoga ima določene posebnosti v svojem tarifnem sistemu, ki izhajajo iz specializacije transportne ponudbe in samega načina transporta. S tržnega vidika bi vsi transportni ponudniki morali hitreje pristopiti k ponudbi tarif na svojih spletnih straneh, kot je to na primer pri prevozu potnikov, ter tudi po tej plati približati svojo storitev uporabnikom. Hitreje bi morali steči tudi povezovalni procesi tudi v smislu tarifne politike, kot je primer uvajanje kombinirane železniško–cestne vozovnice za primestni promet.



Vprašanja za razmislek in preverjanje znanja

1. Kaj so skupne značilnosti tarifnih sistemov v cestnem, železniškem, pomorskem in letalskem prometu?
2. V čem se razlikujejo tarifni sistemi po transportnih zvrsteh?
3. Kaj so osnovne in kaj stranske tarife?
4. Kaj je posebnost špediterskih tarif?

5 KALKULACIJE

V tem poglavju boste spoznali:

- pojem in namen kalkulacij,
- vrste kalkulacij,
- kalkulacijo nabavne cene,
- kalkulacijo prodajne cene.

Ob koncu poglavja boste razumeli:

- pomen poznavanja kalkulacij,
- kako izdelati kalkulacije po različnih vrstah,
- posebnosti kalkuliranja lastne cene v transport.

UVOD V POGLAVJE

Beseda kalkulacija¹⁶ ima različne pomene, najpogosteje pa se vendarle povezuje z računanjem. Bistvo kalkulacije je računski postopek, s pomočjo katerega izračunamo lastne in prodajne cene izdelkov ali storitev. Podjetja običajno kalkulirajo na eni strani stroške, na drugi pa prodajne cene. Poenostavljeno povedano, trg govori o cenah, podjetje o stroških. Kadar nabavimo blago ali storitev na trgu, nastanejo iz cen za podjetje, ki kupuje, stroški, kadar pa se izdelki ali storitve prodajajo na trgu, nastanejo iz stroškov cene. Kalkulacija je preprosto računsko operacija, ki tvori zvezo med stroški in cenami.

S kalkulacijami podjetje nadzoruje stroške in ekonomičnost svojega poslovanja, izračunava prodajne cene posameznih izdelkov ali storitev in s prihodki, ki jih ob prodaji izdelka ali storitve na trgu ustvarja, meri produktivnost, učinkovitost in uspešnost na trgu (dobiček ali izguba).

Osnovna naloga vsakega podjetja je, da s pomočjo kalkulacij nenehno spremlja razmerja med stroški in cenami ter razmerja med dejanskimi in planiranimi stroški poslovanja.

Transportna podjetja kljub temu, da gre za izvajanje specifične gospodarske dejavnosti, ki proizvaja storitve premeščanja ljudi in blaga, poslujejo kot vsaka druga gospodarska podjetja, torej veljajo tudi enaki principi izdelave kalkulacij stroškov (enaki računovodski standardi) in izračunov cen storitev. Posebnost so zgolj tarifno izračunane cene, ki bazirajo na povprečnih stroških posameznih vrst prevozov. Z uporabo kalkulacij morajo transportna podjetja pri prodaji storitev na osnovi tarifnih cen s kalkulacijami preveriti, kolikšen del dejanskih stroškov pokriva tarifna cena, ter na osnovi primerjav pri trženju storitev zasledovati ekonomski vidik posla. Zlasti dejstvo, da je transport kot dejavnost podvržen regulativi, so tudi tarifne cene nadzorovane, zato

¹⁶ Beseda kalkulacija izhaja iz latinske besede »calculus«, ki označuje apnen kamenček, kajti ta je bil v najstarejših časih uporabljen za računanje.

je izredno pomembno, da transportno podjetje nenehno racionalizira svoje poslovanje in zagotavlja kakovost storitev s čim nižjimi možnimi stroški.

Kalkulacija ima predvsem dve nalogi, to je zajemanje stroškov poslovanja in razporejanje stroškov po stroškovnih nosilcih in stroškovnih mestih. Problem vsake kalkulacije predstavlja pravilni pristop pri zajemanju stroškov. Osnovno načelo je, da se stroški zajemajo po mestu nastanka, stroški režije pa se običajno s ključi porazdelijo na posamezne nosilce stroškov. Problem pri kalkulacijah ni matematični izračun (za izdelavo se uporabljajo sodobni računovodski programi), temveč gre bolj za sposobnost presojanja rezultatov, ki jih kalkulacije izkazujejo – v smislu zaznavanja povezanosti med stroški in učinki (oziroma ali so stroški razporejeni pravilno ali ne) in tudi za uporabo kalkulacij za sprejemanje pomembnih poslovnih odločitev (strateško trženje).

Kalkulacije stroškov za transportne storitve se pretežno delijo na začetno-končne operacije in stroške prevoza. Na krajših relacijah predstavljajo stroški začetno-končnih operacij velik delež v lastni ceni storitve, zato je vprašanje, ali bo na trgu mogoče s prodajno ceno pokriti te stroške.

5.1. OPREDELITEV KALKULACIJ

Pri izdelavi kalkulacij upoštevamo splošno uveljavljena načela:

1. **Načelo prilagodljivosti** – podjetje izbere takšen tip kalkulacij, ki najbolj ustreza njegovemu načinu poslovanja.
2. **Načelo natančnosti** – zahteva zajetje vseh stroškov, ki jih povzroča stroškovni nosilec.
3. **Načelo dokumentiranosti** – vsi zneski, navedeni v kalkulaciji, morajo biti razvidni iz knjigovodskih in ostalih listin v podjetju.
4. **Načelo časovne razmejitev** – zajemamo vse stroške, ki so nastali v določenem obdobju.
5. **Načelo jasnosti** – kalkulacije morajo biti relativno enostavne in razumljive vsem uporabnikom.
6. **Načelo primerljivosti** – kalkulacije različnih izdelkov morajo biti medsebojno primerljive.

Kalkulacije opazujemo s časovnega vidika in z vidika cene, ki je predmet kalkulacije (nabavna, prodajna, uvozna, izvozna ...).

S časovnega vidika poznamo:

- Plansko kalkulacijo ali predkalkulacijo, s pomočjo katere vnaprej predvidimo stroške posameznih učinkov oz. stroškovnih nosilcev.
- Sprotno ali tekočo kalkulacijo, ki jo izračunavamo sočasno z odvijanjem poslovnega procesa.
- Pokalkulacijo, s katero preverimo dejansko nastale stroške posameznih stroškovnih nosilcev.

Za podjetje je bistvenega pomena, da stroškovne nosilce (izdelke ali storitve) obremeni s tistimi stroški, ki so resnično nastali pri njihovi izdelavi ali izvajanju storitev. Za izračun lastne cene izdelka poznamo različne metode. Z vidika proizvodnega podjetja so to naslednje:

1. delitvena kalkulacija,
2. kalkulacija z dodatki,
3. kalkulacija z enakovrednimi števili,
4. kalkulacija vezanih ali vzporednih proizvodov,
5. kalkulacija po variabilnih stroških (direct costing).

5.1.1 Delitvena kalkulacija

Delitvena kalkulacija spada med najenostavnejše kalkulacije, saj zberemo vse stroške v podjetju in jih delimo s celotno količino izdelkov ali storitev. Delitvena kalkulacija je smiselna le za množično proizvodnjo enakih izdelkov.

$$LC = \frac{\text{celotni stroški}}{\text{proizvedena količina izdelkov (Q)}}$$

5.1.2 Kalkulacija z dodatki

Uporabna je predvsem tam, kjer proizvajajo več vrst različnih izdelkov. Lastno ceno izračunamo tako, da najprej porazdelimo na stroškovne nosilce neposredne stroške, nato pa s pomočjo sodila (ali več sodil) še posredne stroške. Ko smo dobili vse stroške, ki bremenijo posamezno vrsto izdelkov, bomo sedaj celotne stroške delili s proizvedeno količino tega izdelka in tako prišli do lastne cene izdelka.

$$\text{sodilo} = \frac{\text{posredni stroški izdelave} \cdot 100}{\text{osnova za razporejanje posrednih stroškov}}$$

5.1.3 Kalkulacija z enakovrednimi števili

Uporabljajo jo podjetja, ki proizvajajo več različnih izdelkov, vendar pa obstajajo med stroški teh izdelkov neka stalna razmerja (npr. v proizvodnji žaganega lesa žagamo deske različnih debelin). Lastno ceno torej izračunamo na osnovi obstoječih stalnih razmerij med stroški in izoblikujemo enakovredna števila, ki jih potem pomnožimo s številom proizvedenih izdelkov in dobimo pogojne enote.

5.1.4 Kalkulacije vezanih (vzporednih) izdelkov

Uporabljamo jo takrat, ko v proizvodnji iz iste surovine proizvedemo še enega ali več stranskih proizvodov (npr. pri predelavi nafte, ko dobimo različne frakcije).

Najprej izračunamo celotne stroške, od katerih odbijemo prodajno vrednost stranskih proizvodov. Lastno ceno dobimo nato tako, da razliko delimo s proizvedeno količino glavnega proizvoda.

$$LC_{g.p.} = \frac{\text{celotni stroški} - \text{celotna vrednost proizvodnje}}{\text{količina glavnega proizvoda}}$$



Praktični primer 5.1: Kalkulacija vezanih proizvodov

Podjetje proizvaja glavni proizvod A (100.000 kosov) in dva stranska proizvoda B (50.000 kosov) in C (10.000 kosov). Celotni stroški proizvodnje so 1 mio EUR. Stranski proizvod B uspe prodati po 2 EUR za kos, C pa za 1 EUR za kos. Kakšna je lastna cena izdelka A?

Razmislite, kaj predstavljajo stroški za podjetje pri proizvodnji izdelka A. Upoštevajte, da stranska proizvoda podjetje prodaja in pridobiti prihodke, ki zmanjšajo celotne stroške proizvodnje.

Najprej nas zanima, koliko prihodkov pridobi podjetje s prodajo na trgu? Seveda to predstavlja zmnožek količine krat cene za posamezni stranski izdelek (B in C). Nastavimo enačbo in izračunajmo lastno ceno.

$$LC = \frac{1\,000\,000 - (2.50\,000 + 1.10\,000)}{100\,000} = \frac{890\,000}{100\,000} = 8,9 \frac{\text{EUR}}{\text{kos}}$$

Lastna cena izdelka A znaša 8,9 EUR/kos.

5.1.5 Kalkulacija po variabilnih stroških (direct costing)

Izhajamo iz osnovne delitve stroškov na fiksne in variabilne stroške. Ker se višina fiksnih stroškov vsaj v omejenem obsegu proizvodnje ne spreminja (absolutno fiksni stroški), jih nima smisla razporejati na posamezne vrste izdelkov. Razporejamo le variabilne stroške, ki so odvisni od obsega proizvodnje. Seveda moramo pri kalkulaciji prodajne cene upoštevati vse stroške, vendar fiksne stroške obračunamo s **prispevkom za kritje**, ki predstavlja razliko med prodajno ceno in variabilnimi stroški na enoto prodanih izdelkov. **Masa pokritja** je zmnožek prispevka za kritje s številom proizvedenih izdelkov. **Stopnja pokritja** pa predstavlja razmerje med prispevkom za kritje in prodajno ceno izdelka.

Seštevek mas za pokritje vseh izdelkov v podjetju mora biti večji od celotnih fiksnih stroškov – takrat bo poslovanje pozitivno (ustvarjen dobiček).

Podjetju se splača proizvajati tiste izdelke, pri katerih skupna masa za pokritje presega celotne fiksne stroške. Zato težimo k proizvodnji izdelkov s čim večjim prispevkom za kritje.



Praktični primer 5.2: Kalkulacija po variabilnih stroških

V tabeli so podane količine za proizvode A, B in C, celotni variabilni stroški, prodajna cena in celotni fiksni stroški, ki znašajo 60.000 EUR. Ali posluje podjetje z dobičkom?

Proizv.	Q	Variabilni stroški/enoto	Celotni variab. stroški	Prodajna cena	Prispevek za kritje	Masa pokritja	Stopnja prispevka za kritje	Fiksni stroški	Δ masa-fiksni stroški
A	1000		30000	60					
B	2000		80000	50					
C	5000		50000	15					
								60000	

Razmislite, kako bi se lotili izračuna naloge.

Rešitev:

Najprej moramo izračunati, kakšni so variabilni stroški na enoto, saj prodajna cena predstavlja seštevek variabilnih stroškov in prispevka za kritje. Torej je prodajna cena minus povprečni variabilni stroški enako prispevek za kritje.

Masa za kritje dobimo kot zmnožek prispevka za kritje krat količine (Q). Stopnja pokritja predstavlja delež prispevka za kritje v prodajni ceni. Če seštejemo mase za kritje za vse tri izdelke, mora skupna masa za kritje presežati vrednosti fiksnih stroškov. V tem primeru lahko trdimo, da podjetje ustvarja dobiček.

Proizv.	Q	Variabil. stroški/enoto	Celotni variab. stroški	Prodajna cena	Prispevek za kritje	Masa pokritja	Stopnja prispevka za kritje	Fiksni stroški	Δ masa-fiksni stroški
A	1000	30	30000	60	30	30000	50%		
B	2000	40	80000	50	10	20000	20%		
C	5000	10	50000	15	5	25000	33,33%		
						75000		60000	15000

Podjetje posluje z dobičkom 15 000 EUR, saj je za toliko masa pokritja vseh izdelkov večja od stalnih stroškov.

Poglejmo primer stroškov letenja

Prevozniki svojo floto letal skrbno načrtujejo, saj so to osnovna sredstva, ki omogočajo izvedbo storitve prevoza potnikov. Tradicionalni letalski prevozniki imajo praviloma v svoji floti različne tipe letal različnih proizvajalcev z različnim številom sedežev. Razlogov za to je več:

- Domet letala je različen: ena so konstruirana za namen dolgolinijskih prevozov, na primer preko Atlantika v ZDA ali preko Azije v Avstralijo. Stroški letenja so manjši, če je za doseg destinacije potrebnih čim manj vmesnih postankov.
- Propelerska letala in letala na reaktivni pogon: propelerska dosegajo nižje hitrosti, kar pomeni, da je čas letenja do destinacije daljši kot pa na reaktivnem letalu.
- Število sedežev na letalu: vsi proizvajalci ne izdelujejo letal z vsemi možnimi kapacitetami. Na primer Bombardie, ki je proizvajalec tipa letal »Canadair Regional Jet«, je šele pred kratkim dal na trg letalo s 86 sedeži. Prva verzija tega letala je imela 48 oziroma 50 sedežev. Čez približno leto dni pa bo dal na trg letalo istega tipa, vendar s 100 sedeži.

Različni tipi letal v floti pa povečujejo stroške, saj so nekatere licence vezane na tip letala:

- Kabinsko osebje mora biti licencirano, da lahko leti na določenem tipu letala. Osebje ima lahko licenco za en ali več tipov letal.
- Licenco in praktično znanje morajo imeti tudi vzdrževalci letal.

Tabela 25: Stroški povratnega leta po posameznih tipih letala na progi AA–BB–AA v EUR

Tip letala	Konfiguracija sedežev na let	Variabilni stroški	Fiksni stroški	Skupaj
A	162	16000	8000	24000
B	112	12000	5000	17000
C	86	9000	4000	13000
D	48	7000	2000	9000

Vir: Haralovič, 2008, 7

V tabeli 25 so navedeni stroški po tipu letala, posebej variabilni in posebej fiksni. Najenostavneje bi bilo uporabiti tako imenovani uniformni princip izračuna cene posamezne vozovnice (Shaw, 2007, 186). To pomeni, da ceno vozovnice izračunamo iz stroškov in števila sedežev na letalu.

5.1.6 Kalkulacija nabavne cene

Ko nabavljamo surovine, materiale in ostalo blago, temeljimo na neto nabavnih cenah dobavitelja. K tem cenam je na računu obračunan še davek na dodano vrednost (DDV). Kadar je kupec zavezanec za DDV, bo pri kalkulaciji lastne cene izdelkov upošteval neto nabavno ceno brez DDV. Vstopni DDV je terjatev do proračuna, ki jo kupec proračuna po tem, ko izstavi račun za prodan proizvod ali opravljeno storitev.

Nabavna kalkulacija:

1. vrednost računa dobavitelja z vračunanim DDV (vstopni DDV),
2. minus vstopni DDV,
3. neto vrednost računa dobavitelja (1–2),
4. obračunani ostali stroški nabave (prevoz, montaža ...),
5. nabavna vrednost materiala (3+4).

5.1.7 Kalkulacija prodajne cene

Ko kalkuliramo prodajno ceno, vzamemo za osnovo lastno ceno izdelka.

Kalkulacija prodajne cene:

1. lastna cena,
2. stroški dostave (prevoz, zavarovanje, manipulacije) na enoto proizvoda,
3. načrtovani dobiček na enoto proizvoda,
4. popusti,
5. **neto prodajna cena** (1+2+3+4),
6. DDV (20 % ali 8,5 % od prodajne cene),
7. prodajna cena z vračunanim DDV (5+6).

Za vse, ki niso davčni zavezanci, se DDV ne obračuna, prav tako pa ga ne more odbijati pri nabavi materiala, surovin, ki ga je plačal dobavitelju.

Pri ostalih kalkulacijah (npr. kalkulacija uvozne cene) prihaja do določenih specifičnosti (stroški nabave do meje, carina in uvozne dajatve, trošarine, stroški prevoza in zavarovanja od meje; vse to predstavlja davčno osnovo pri uvozu, na kar se obračuna DDV).

5.1.8 Primer transportne kalkulacije lastne cene

V naslednjem praktičnem primeru predstavljamo kalkulacijo transportne lastne cene, kjer smo si podatke izmislili in ne temeljijo na realnih vrednostih. Predstavlja le način, kako se lotimo takšne kalkulacije.



Praktični primer 5.3: Kalkulacija lastne cene v transportu

Relacija prevoza: tranzit 320 km; **Vrsta prevoza:** železniški prevoz-tranzit;

Enota prevoza: kompletni tovorni vlak (neto 880 ton);

(Podatki za šolski primer kalkulacije so ocenjeni na osnovi računovodskih podatkov Slovenskih železnic iz leta 2006.)

1. ČISTI PREVOZ – SMER TOVORA	Nivo cen/leto	
- uporabnina	588,00	
- ostala organizacija prometa	85,00	
- spremljava	0,00	
- zagotavljanje vagonov	606,00	
- pregled vagonov	200,00	
- vleka, material, energija ostalo	2.000,00	
- ranžiranje	0,00	
SKUPAJ:	3.479,00	
2. ČISTI PREVOZ – POVRATEK		
- uporabnina	170,00	
- ostala organizacija prometa	25,00	
- spremljava	0,00	
- zagotavljanje vagonov	190,00	
- pregled vagonov	60,00	
- vleka: material, energija ostalo	1.100,00	
- ranžiranje	0,00	
SKUPAJ:	1.545,00	
3. 2 ZAČETNO-KONČNI OPERACIJI		
- organizacija ZKO	600,00	
- premik	120,00	
- zagotavljanje vagonov	200,00	
- pregled vagonov	70,00	
SKUPAJ :	990,00	
CELOTNI STROŠKI (1+2+3)	6.014,00	6,83 EUR/t
DIREKTNI		6,00 EUR/t



Razmislite:

- Izračunajte tarifno ceno vlaka neto teže 880 ton na relaciji Šentilj meja–Luka Koper. Primerjajte stroške primera kalkulacije lastne cene prevoza tovornega vlaka s tarifno ceno in s ceno konkurence. Kaj ugotavljate? Komentirajte.
- V teoretičnem primeru kalkulacije razmislite, kateri stroški v kalkulaciji predstavljajo direktne in kateri variabilne stroške.



Vprašanja za razmislek in preverjanje znanja

1. Katera načela veljajo pri izdelavi kalkulacij?
2. Razmislite o možnih načinih kalkulacij stroškov in izračun lastne cene.
3. Opišite kalkulacijo "direct costing". Razmislite, zakaj je ta vrsta kalkulacije najpogosteje uporabljena? Kaj menite o njeni uporabnosti za transport?
4. Kako se opravi kalkulacija nabavnih cen?
5. Kako se opravi kalkulacija prodajnih cen?

6 LITERATURA IN VIRI

Angelovski, B. in Sternad, M. *Trženje in komercialno poslovanje v železniškem prometu*. Maribor: Višja prometna šola, 2005.

Amadeus Altea Inventory Management, Training Modul, november 2007.

Butler, F. G. in Keller, R. M. *Handbook of Airline Marketing*, New York: The McGraw-Hill Companies, 1998.

Bajt, A. in Štiblar, F. *EKONOMIJA, ekonomska analiza in politika*. Ljubljana: GV Založba, 2002.

Bates, D. *Ekonomika saobračaja*. Beograd: Naučna knjiga, 1979.

Bela knjiga – *Evropska prometna politika za 2010: čas za odločitve* (online). Komisija Evropskih skupnosti. Bruselj, 12. 9. 2001, COM (2001) 370. (Citirano 17. 1. 2009). Dostopno na naslovu: <http://www.fpp.uni-lj.si/>

Berglez, V. O storitvenem spletu v železniškem potniškem prometu. *Nova proga*, 2007, št. 5, str. 3.

Godec, B. Tovora je manj, razdalje so krajše, *Finance* (online). Ljubljana, Finance, 30. 12. 2008. (Citirano 30. 12. 2008). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si>

Harilovič, M. *Vpliv diferenciacije cen na prihodek in poslovanje na primeru Adrie Airways*: diplomsko delo. Novo mesto: samozaložba, 2008.

Hočevar, M. *Kalkulacija stroškov kamionskega (tovornega) prometa* (online). Ljubljana: Ekonomska fakulteta v Ljubljani, 2008. (Citirano 7. 1. 2009). Dostopno na naslovu: <http://ww.mzp.gov.si/>

Humphreys, B. K. *Yield Management*, Paris: Les Presses ITA, 1994.

Incoterms v praksi. Ljubljana: Center marketing, 1996.

Lah, T. *Teorija ekonomske politike (osnove)*. Maribor: Založba Obzorja, 1976.

Logistika & Transport: priloga Dela. Ljubljana, marec 2006, str. 7.

Logistika & Transport: priloga Dela. Ljubljana, april 2004, str. 10–12.

Lovelock, C., Vandermerwe, S. in Lewis, B. *Services Marketing: A European Perspective*. Edinburgh: Prentice Hall, 1999.

- Najvirt, I. *Tržne niše v železniškem potniškem prometu*: diplomsko delo. Maribor: samozaložba, 2008.
- Novaković, S. *Ekonomika saobraćaja*. Beograd: Savremena administracija – treće izdanje, 1981.
- Ogorelc, A. *Mednarodni transport in logistika*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2004.
- Oblak, H. *Tarifni sistemi in kalkulacije v prometu*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor, 1996.
- Oort, D. J. *Der Marginalismus als Basis der Preisbildung in der Verkehrswirtschaft*. Wiesbaden: Th. Gabler Verlag, 1961.
- Pauko, F. *Javno potniško prevoznništvo s posebnim poudarkom na turističnih prevozih*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2002.
- Porter, M. E. *Competitive Strategy, Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. London: The Free Press, 1980.
- Povračilo odškodnine* (online). (Citirano 20. 12. 2008). Dostopno na naslovu: <http://www.europa.eu/>
- Resolucija o prometni politiki Republike Slovenije. *Uradni list Republike Slovenije*, 58 (2006) 06.06. (Citirano 20. 12. 2008). Dostopno na naslovu: <http://www.uradni-list.si>.
- Sporočilo komisije Svetu in Evropskemu parlamentu. Komisija Evropskih skupnosti. Bruselj, 22.6.2006 (COM(2006) 314
- Slovenske železnice d.o.o., Tarifa 0800.02 (online). (Citirano 17. 1. 2009). Dostopno na naslovu: <http://www.sz-tovornipromet.si>
- Shaw, S. *Airline Marketing and Management*, Ashgate Publishing Limited, Burlington USA, 2007.
- Stupica, Ž. *Kritična presoja carin, davkov in trošarin pri špediterskih poslih*: magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002.
- Tarifa 6400.00. Slovensko-Italijanska železniška tarifa za prevoz vagonskih pošiljk 6400.00 (online). Ljubljana: Slovenske železnice. 2009 (Citirano 17. 1. 2009). Dostopno na naslovu: <http://www.sz-tovornipromet.si>
- Tarifa 0800.02 (online). Ljubljana: Slovenske železnice. 2009 (Citirano 17. 1. 2009). Dostopno na naslovu: <http://www.sz-tovornipromet.si>
- Zahteve glede kakovosti železniškega prevoza blaga*. Mnenje o predlogu za uredbo Evropskega parlamenta in Sveta o odškodnini v primerih neizpolnjevanja pogodbenih zahtev glede kakovosti železniškega prevoza blaga. EESO-Evropsko ekonomsko-socialni odbor, TEN/186-CESE

Tarifni sistem in kalkulacije

120/2005 (online). Bruselj, 9. in 10. 02. 2005 (Citirano 17. 1. 2009). Dostopno na naslovu:
<http://www.esc.eu.int>

Projekt **Impletum**

Uvajanje novih izobraževalnih programov na področju višjega strokovnega izobraževanja v obdobju 2008–11

Konzorcijski partnerji:



Operacijo delno financira Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada ter Ministrstvo RS za šolstvo in šport. Operacija se izvaja v okviru Operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007–2013, razvojne prioritete 'Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja' in prednostne usmeritve 'Izboljšanje kakovosti in učinkovitosti sistemov izobraževanja in usposabljanja'.