

Sammendrag:

Kostnadsstrukturer i godstransport – betydning for priser og transportvalg

TOI rapport 1372/2014

Forfatter(e): Stein Erik Grønland, Geir Berg, Eirill Bø og Inger Beate Hovi
Oslo 2014 67 sider

Hovedsiktemålet med denne rapporten har vært å utvikle et oppdatert grunnlag for kostnader og kostnadsstrukturer. Videre har det vært et mål å få et bedre bilde av samspillet mellom kostnader og priser (prisdannelsen). I rapporten vises en rekke case-eksempler, og hvordan transportmiddelvalg påvirkes av kostnadene. Det fremkommer at lasting/lossing/omlastning er dominerende kostnader i mange av casene. Kostnader ved henting/distribusjon ville vokst raskt med økende avstander fra terminaler for hovedfremføring.

Transportpris og kostnad

Transport er i utgangspunktet en bransje med lave marginer. På lang sikt forklarer kostnader i all hovedsak transportprisene, men prisdannelsen påvirkes også i stor grad av kontraktsform og hvilken risikodeling denne gir.

På kort sikt vil det være variasjoner, for eksempel lave priser på strekninger med overkapasitet og høye priser på strekninger med underkapasitet. Kostnadene varierer mellom utøverne ut i fra produktivitet, kapasitet og tjenesteinnhold.

Viktige drivere for enhetskostnadene er:

- Kapasitetsutnyttelse
- Størrelsen på transportenheten
- Avstander for ulike transportmodi
- Tilgjengelighet og distribusjonsavstander

Offentlige avgifter

Offentlige avgifter utgjør en relativt liten del av kostnadene for ulike transportkjeder, som er analysert i flere case-eksempler. Et unntak for dette er lastebiltransport, hvor avgiftene i enkelte eksempler ligger på drøyt 8 % av kjedekostnadene (tabell S.1).

For lastebil utgjør drivstoffavgifter og arbeidsgiveravgift omtrent like store kostnadskomponenter. For skip (container) er havneavgifter/-vederlag og kostnader knyttet til los de største postene for offentlige avgifter, fulgt av drivstoffavgifter på distribusjonsleddet på land. Fordelingen i tabell S.1 er basert på spesifikke case, og vil variere for ulike transportoppdrag.

Tabell S.1. Case-eksempel – offentlige avgifters andel av transportkjedenes kostnader.

	Drivstoff	Arbeidsgiver	Havn og los	SUM
Semitrailer	4,7%	3,7%	0%	8,4%
Skip med sideport	0,2%	0,2%	2,1%	1,4%
Containerskip	0,5%	0,3%	4,1%	2,9%
Kombitog	0,4%	0,2%	0%	0,6%

Hvis vi derimot ser isolert på terminalkostnadene i havn (transferkostnadene mellom skip og bil), så utgjør avgifter/vederlag den største kostnadsandelen, i størrelsesorden som den direkte laste/lossekostnaden, mens tidskostnadene for selve transportmidlene i transferfasen er av noe mindre betydning, selv om disse kostnadene fortsatt kan være særlig betydelige for skipene (tabell S.2).

Tabell S.2 Eksempel for terminalkostnadenes fordeling for containerskip.

Containerskip – fordeling av terminalkostnader (case-eksempel)	
Avgifter/vederlag	28%
Direkte laste/lossekost	28%
Tidskostnader skip	14%
Tidskostnader bil	3%
Diverse (administrasjon, mobiliseringskostnader båt og bil)	21 %

For alle transportkjedealternativ er lønn viktigste kostnadskomponent. For transportkjeder basert på skip eller tog er kapitalkostnader nest største kostnadselement, mens for lastebil er det drivstoff.

Tabell S.3. Fordeling av hovedkomponenter for kostnadene for ulike transportkjeder.

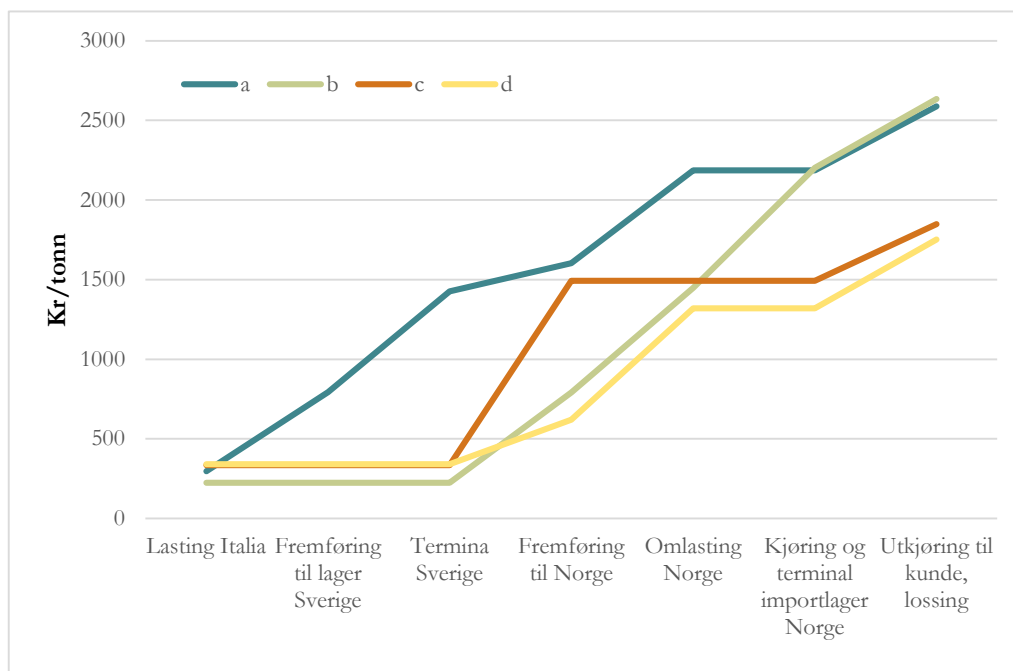
Transportkjede	Drivstoff pr tonnkm	Lønn pr tonnkm	Renter pr tonnkm
Semitrailer	9%	31%	1%
Skip med sideport	2%	34%	7%
Containerskip	2%	57%	7%
Kombitog	2%	44%	7%

Transportmiddelvalg

I rapporten vises en rekke case-eksempler, og hvordan transportmiddelvalg påvirkes av kostnadene. Et eksempel er import av hvitevarer til salg gjennom detaljistbutikker innenfor en kjedestruktur. I eksemplet er følgende alternativ analysert:

- Varene leveres med tog fra produksjonsanlegget til nordisk sentrallager i Jönköping i Sverige. Derfra kjøres de direkte ut til butikkene i Oslo-området med bil.
- Varene leveres med tog og bil til produsentens importlager i Oslo-området. Derfra kjøres de ut til butikkene.
- Varene leveres direkte fra fabrikk til butikk. Dette skjer med biltransport helt frem.
- Som c), men basert på tog Italia-Oslo (vognlast) og utkjøring med bil fra Oslo

Figur S.1 viser akkumulerte transportkostnader for de alternative transportkjedene.

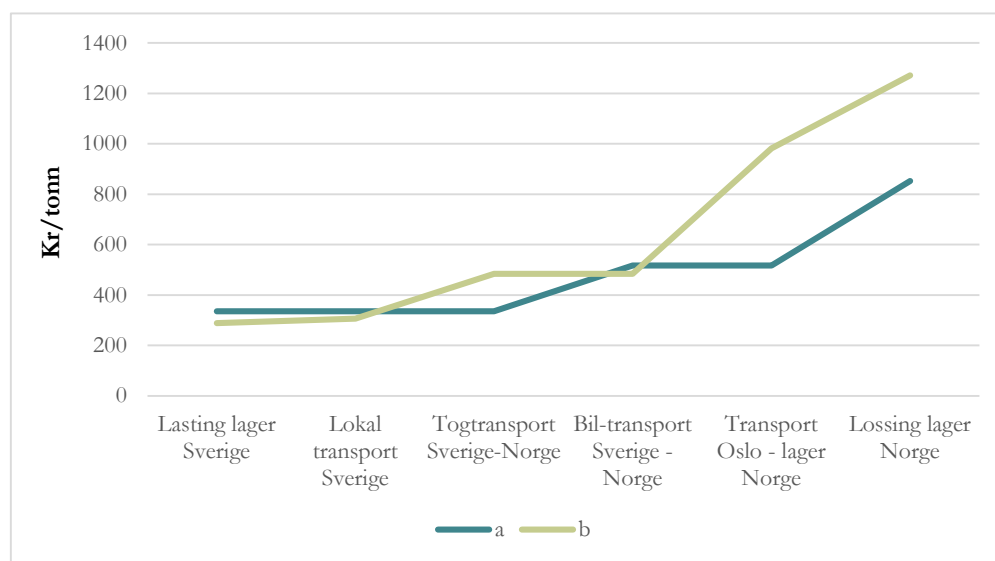


Figur S.1. Eksempel på akkumulerte kostnader for transportkjeder, eksempel kjøleskap fra fabrikk i Italia.

Det fremkommer av figuren at lasting/lossing/omlastning er dominerende kostnader, med unntak av direkte biltransport i dette caset. Kostnader ved henting/distribusjon ville raskt vokst med økende avstander fra terminaler for hovedfremføringen

Et annet case-eksempel er import av ikke-metalliske mineraler fra Sverige til Norge, i dette tilfellet kantheller til bruk i hager og parker. Følgende case er sammenlignet:

- a) Varene lastes opp på bil ved nordisk sentrallager utenfor Örebro, og kjøres direkte til Norsk nasjonalt lager i Sør-Odal. Etter lagring kjøres varene direkte ut til private kunder.
- b) Varene lastes inn i container ved nordisk sentrallager. Container flyttes 5 km til jernbanestasjon Örebro, og går med kombitog Örebro-Gøteborg-Oslo. Fra Oslo (Alnabru) kjøres container med bil til lageret i Sør-Odal, hvor containeren losses og stripes. Etter lagring kjøres varene direkte ut til private kunder.



Figur S.2. Akkumulerte kjedekostnader for alternativt eksempel (kantheller fra Sverige).

Det fremkommer at lasting/lossing/omlastning er dominerende kostnader også i dette caset. Kostnader henting/distribusjon ville raskt vokst med økende avstander fra terminaler for hovedfremføringen.

Flere case er analysert i rapporten. Gjennomgående er laste-/lossekostnader vesentlige faktorer for å bestemme hvilke valg som er best.

Internasjonal konkurranse

I konkurransen mellom norske og utenlandske transportører er lønnskostnader og relative lønnskostnader for Norge sammenlignet med utenlandske operatører en svært viktig faktor. Dette gjelder alle transportmidler.

Drivstoff (energi) utgjør en relativt sett mindre andel av kostnadene. Ulike relative utviklinger i drivstoffpriser vil i mindre grad påvirke konkurransen.

Rentekostnader spiller en mindre rolle for bil, litt mer for skip og tog. For tog er mye av materiellet etter hvert leaset med internasjonal finansiering, så her vil forskjeller i renter påvirke norske og utenlandske operatører relativt likt. For sjøtransport vil effekten være større.

En faktor som vil kunne ha betydning er utviklingen i verdi på transportenhetene og avskrivningene på disse. Pris/verdi på nye enheter er nok relativt like, det vil for spesialbiler sannsynligvis kunne være lokale forskjeller i påbyggingspriser på grunn av ulike lokale lønnsnivå, men antagelig vil dette i mindre grad påvirke konkurransen. Bli disse prisene for forskjellige over tid, må det forventes at norske lastebiltransportører i økende grad utfører sine påbygg på samme sted som sine utenlandske konkurrenter.

Andre forhold

For øvrig påvirkes tilbud, kostnader og priser av flere kvalitative faktorer:

- Transport er en viktig del av leveransen til kunden. Mange vareeiere foretrekker et direkte avtaleforhold med lokale eller regionale samarbeidspartnere som kjenner godt til behovene i egen bedrift og hos bedriftens kunder. De er villige til å betale litt ekstra til den lokale transportøren eller speditøren som de kan ha en nær relasjon med, samtidig som de forventer at fleksibiliteten, påliteligheten og lojaliteten er høyere. Lokal tilhørighet er et fortrinn for mindre aktører.
- De største vareeierne ønsker mest mulig konkurranse om transportytelsene, både på kort og lang sikt. For å unngå at regionale eller nasjonale transportører i ett segment blir for dominerende legger de forholdene til rette for at utforderne skal vinne markedsandeler.
- Sjøtransportørene «går på land» gjennom levering av dør-til-dør transporttjenester. De landbaserte tjenestene i deres transport- og logistikktilbud styrkes.
- Transport av containere blir en stadig mer standardisert og internasjonalisert transportytelse.
- De siste årene har Norge hatt god økonomisk vekst i motsetning til i andre deler av Europa. Nye internasjonale transportnettverk etablerer seg i Norge, selv om markedet er lite sammenlignet med andre europeiske land.
- Vareeierne har liten betalingsvilje for tilleggsytelser og få bindinger til transportørene. Det er vanskelig for et transportnettverk å etablere tilleggsytelser som skaper varige konkurransefortrinn og som gjør at vareeierne vanskelig kan skifte tjenesteleverandør.