**איך להוזיל עלויות בהובלה הימית ?**

במשך עשרות שנים חברות הספנות חיזרו אחרי לקוחות והציעו תעריפים זולים ונוחים מאוד להובלת מכולות בשירות איטי ו/או באמצעות שטעונים (העברת המכולה בנמלי ביניים מאוניה לאוניה) לאוניה מאספת גדולה שפוקדת נמלים רבים. כל זאת במטרה למקסם את תנועת המכולות ולדאוג לשנע מכולות ריקות, לאזורים עם ביקושים.

כל זה השתנה כשחברות הספנות ביטלו וצמצמו את ההפלגות ואת תפוסת האוניות, כדי לתת מענה לירידה משמעותית בביקוש עם פרוץ המגיפה. וכאשר המפעלים בסין נפתחו מחדש והצרכנים התחילו שוב לקנות, הביקוש להובלה ימית למכולות זינק - אך קיבולת כלי השיט לא.
נוצר חוסר איזון ברוטציה של המכולות במסלולים, מכולות ריקות היו פזורות בנמלים שונים ברחבי העולם ולא במקומות שהיו צריכים את המכולות.

כתוצאה מכך, היום כולנו משלמים עבור הובלה ימית במכולות הרבה יותר ממה שהיו רגילים לשלם בעבר לאותה הובלה ימית.

תעריפי ההובלה הימית שגובים חברות הספנות, מושפעים על ידי גורמים גלובליים כמו היצע וביקוש עולמי, מחיר הדלק, זמינות המכולות וגורמים רבים אחרים .אתם לא יכולים לשנות את התעריפים הרשמיים של חברת הספנות, אך יש מספר דרכים שתוכלו להוזיל את תעריפי ההובלה למשלוחים שלכם.

**עבודה דרך משלח בינלאומי**
אחת הדרכים היא לעבוד ישירות עם משלח בינלאומי ששולח כמויות גדולות של מכולות ומטענים בנתיבי השילוח העיקריים שלכם. חברות השילוח בקשר עם הרבה עסקים קטנים ובינוניים וצוברים מכולות רבות, כדי לנהל משא ומתן על תעריפים, הרבה פחות ממה שתשלמו אם תזמינו ישירות מחברות הספנות.

המשלחים הגלובליים הגדולים ביותר, בנויים לשרת את החברות הגדולות ביותר של הובלת מכולות, הם תמיד ישמחו לקבל את המכולות שלכם, אבל סביר להניח שהעדפה תהיה תמיד ללקוחות הגדולים שלהם.

כדי שתהנו מהטוב ביותר בשני העולמות, תחת המשלחים הגדולים עובדים חברות שילוח בוטיק, כמו החברה שלי לדוגמא, המרכזים כמויות גדולות של מטענים עבור עסקים קטנים ובינוניים, עובדים בתוך חברות השילוח גדולות, ודואגים שלקוחות שלהן יקבלו שירות מותאם אישי, עם מחירים תחרותיים. כמו כן אנו בודקים באופן קבוע אחר דרכים נוספות לחיסכון וייעול המשלוחים ללקוחותיי.

**גמישות מועדי האספקה שלך**
דרך נוספת שיכולה להוזיל את תעריפי ההובלה, היא מידת הגמישות שלכם לגבי תאריך ההפלגה/הגעה, ככל שתוכלו להיות גמישים יותר, כך יהיו לכם יותר אפשרויות להובלה ימית, וסיכויים גבוהים יותר למציאת הובלה, במחיר המתאים לתקציב שלכם. כאן שוב, חשוב לבחור לעבוד עם משלח שימצא את היתרונות למטענים שלכם, המשלח יכול להשתמש בכמה חברות ספנות ובמסלולים שונים, כך שאם חברת ספנות א', לא תוכל לספק את הפתרון הנכון, המשלח שלך יכול לארגן משלוח עם חברת ספנות אחרת ב',ג',ד'. ככל שתאריכי היציאה והגעה שלך גמישים יותר, כך המשלח יציע לך יותר אפשרויות ומדרגות למחיר.

**הדרך היעילה ביותר להוזיל את עלויות ההובלה**
היא לבצע פעולות שונות, ומראש לתכנון ההובלה הבינלאומית. למה הכוונה?

**תכנון מראש להפחתת עלויות ההובלה ימית**

**פעולות לחיסכון משמעותי של אלפי דולרים בעלויות ההובלה הימית**

* **מלאו במכולה יותר סחורה**

חברת הספנות גובה עלות קבועה להובלת מכולה, ללא תלות בכמה מקום תשתמשו, ככל שתכניסו יותר למכולה, תשלמו פחות בממוצע ליחידה או לקילו.
בדקו כיצד ניתן לשפר את ניצול המקום במכולה:
אם המוצר שאתם צריכים לשלוח השבוע ממלא רק חצי מכולה, ובשבוע הבא תשלחו הזמנה דומה, בדקו האם תוכלו לחכות כמה ימים ולשלוח אותם ביחד? זה לא יעבוד עבור משלוחים רגישים לזמן, כמובן. אבל אם לוח הזמנים שלכם מאפשר להעביר את הסחורה בהובלה אחת במקום שתיים, זה יקטין את העלויות שלכם.

בדקו האם אתם יכולים לעשות שינוי אסטרטגי בלוח הזמנים של הייצור שלכם ?
האם אתם יכולים לתאם טוב יותר עם ספקים או לקוחות?
אם כן, ייתכן שתוכלו לייעל את הטעינה שלכם ואז תוכלו לחסוך כסף על בסיס קבוע.

* **בחירת נתיב ההובלה החסכוני ביותר**

במקרים שהספק ממוקם גאוגרפית במרחק רב מהנמל, כדאי לשקול את כל האלטרנטיבות לתוכנית ההובלה. בחירת מסלול ההובלה צריך להיות בהתאם לדחיפות, כלומר כמה מהר צריכים שהסחורה תגיע, לעומת כמה כסף אתם מוכנים לשלם. אם אין מה למהר, אולי תמצאו הזדמנויות לחסוך.
משלח טוב יציג בפניכם את כל האפשרויות לשינוע תוך התחשבות בלוחות זמנים מועדי יציאה של ההפלגות מהנמלים הקרובים ואופן שינוע הסחורה היעיל והחסכוני.

* **שירות מדלת לדלת מוזיל את עלויות הובלה**

בהובלה בינלאומית נדרשת הובלה בארץ המוצא, טיפול בתהליכי מכס יצוא, הובלה ימית, שחרור מהמכס בנמל יעד, הובלה יבשתית במדינת היעד, בכל פעם שאתם מפעילים ספקי שירות שונים, כל אחד מספקי השירות מוסיף את העמלה שלו.

נניח שתרצו להוביל מכולה מארה"ב לישראל ואתם משתמשים בשלושה שותפים לוגיסטיים: אחד עבור ההובלה היבשתית בארה"ב, אחד עבור ההובלה הימית, ​​ואחד עבור שחרור מהמכס והובלה יבשתית - תשלמו שלוש פעמים דמי טיפול. אם תעבדו עם שותף אחד עבור כל [מכלול ההובלה הימית ​​מדלת לדלת](https://www.icetransport.com/nvocc-services), תשלמו רק דמי טיפול פעם אחת וזה בדרך כלל פחות מהסכום של שלושה ספקים נפרדים.

**יתרון חשוב** : כשאתם עובדים עם משלח אחד לכל מסלול ההובלה, המשלח מכיר את הצרכים שלכם, יודע לבחון את כל התהליך ולשפר. מעבר לזה אם משהו משתבש, אתם יודעים תמיד למי לפנות שיטפל.

* **התאימו את האריזה**

כדי להפחית את העלות של ההובלה הימית במכולה, בדקו אם אתם יכולים לשנות את גודל הארגזים לארוכים, גבוהים או רחבים יותר, כך יכול להיות שתמצאו דרך להכניס יותר מוצרים לכל מארז/קרטון, וכך לשנות את גודל הקרטונים שימלאו בצורה מיטבית את הנפח במכולה. (ישנם באינטרנט תוכנות זמינות ללא עלות לתכנון יעיל של נפח המכולה).

ומה לגבי סחורה על משטחים? בדקו אם אפשר לקצר בכמה סנטימטרים או לשנות את הגדלים, לעיתים זה מאפשר להכניס יותר סחורה על גבי משטחים במכולה.

* **שליחה סחורה ללא משטחים**

בצעו השוואה בין כמות הקרטונים שניתן להכניס במכולה יחד עם משטחים ובין כמות הקרטונים שניתן להכניס ללא משטחים. בדקו כמה תחסכו אם תשלחו ללא משטחים ותסדרו ביעד את הסחורה על גבי משטחים.

### **הוציאו את האוויר , צמצמו את הנפח**

עשו כל שביכולתכם כדי למזער "אוויר" בקרטונים. למשל, לא הייתם שולחים כדורי כדורסל מנופחים, הייתם שולחים ללא אויר ומנפחים בהמשך בשלבי שרשרת האספקה. באופן דומה, עבור מוצרים כבדים כמו ארונות מטבח, תצליחו להכניס יותר יחידות במכולה אם הם ישלחו כרהיט להרכבה עצמית או חלקים מפורקים, הנשלחים בקופסאות צפופות ושטוחות. חישבו מחדש על עיצוב המוצר, השתדלו להגביל רכיבים הניתנים להתאמה אישית, ומורכבים בנוסף למוצר המקורי. הערכת מוצרים ועיצוב מחדש של אריזות, הם לרוב ניצחון מהיר ויכולים לעזור לשפר את היעילות בניצול נפח המכולות.

סיכום והמלצות

משלח מקצועי יסייע לכם לבחור את המסלול וצורת ההובלה הנכונה, בהתאם לסוג הסחורה ובהתאם לצרכים הייחודיים שלכם (תקציב ולוחות זמנים). ליווי צמוד של משלח מקצועי עם ניסיון רב בענף יחסוך לכם טעויות שעולות הרבה כסף ויספק לכם את כלל הפתרונות באחריות ובזמינות, תחת קורת גג אחת.

**לקבלת ייעוץ אישי תאמו פגישה ללא עלות עם אייל סלע - המומחים לשילוח בינלאומי.**

שירות זה מוענק ללא עלות! לקוראי מגזין שרשרת האספקה

צרו קשר: אייל סלע טל' נייד: 0542280300 או במייל:eyalsela1978@gmail.com

אתר: [www.eyalsela.com](http://www.eyalsela.com)