

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

ZAKLJUČNA PROJEKTNA NALOGA

ANALIZA TRANSPORTNIH MOŽNOSTI MED
ČRNO GORO IN SLOVENIJO

LEO DONČIČ

KOPER, 2010

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Zaključna projektna naloga

ANALIZA TRANSPORTNIH MOŽNOSTI MED
ČRNO GORO IN SLOVENIJO

Leo Dončič

Koper, 2010

Mentor: doc. dr. Klemen Kavčič

POVZETEK

Z liberalizacijo in širjenjem mednarodne trgovine ter potrebe po prevozu blaga z oddaljenih trgov sta logistika in transport vse pomembnejša. Sposobnost podjetja, da organizira cenovno ugoden in pravočasen prevoz, prihaja vse bolj do izraza, kar lahko predstavlja tudi konkurenčno prednost. Zaključna projektna naloga, ki obravnava prevozno povezanost med Barom in Kozino, se v teoretičnem delu osredotoča na osnove logistike in prevozov. Predstavljene so glavne značilnosti in pojmi o logistiki ter bistvene lastnosti cestnega, železniškega in pomorskega transporta. Sledi praktični del s predstavitvijo poteka anketiranja, povzetkom ter slikovnim prikazom rezultatov ankete. Na koncu so navedena še priporočila za nadaljnjo raziskovanje in sklep.

Ključne besede: logistika, oskrbne verige, transport, prevozne poti, prevozni načini

SUMMARY

With liberalisation, spreading of international trade and increased needs for transportation of the goods from distant markets, logistics and transportation have obtained on importance. The ability of company to organise cheap and timely transportation of the goods is coming to term and can also mean a core competence for the company. The project work explore the transport relations between the city of Bar and Kozina. First, theoretical half talks about the main concept of logistics and main characteristics of road, railway and maritime transport. Then the second half of project work is about survey and the summary of the results. In the end there are the recommendations for the further research and the conclusion.

Key words: logistics, supply chains, transport, transport route, transport modes, low-cost cargo

UDK: 656(497.4:497.16)(043.2)

ZAHVALA

Za pomoč in napotke pri pisanju zaključne projektne naloge se zahvaljujem mentorju, doc. dr. Klemnu Kavčiču. Posebno se zahvaljujem moji družini, ki me je podpirala in spodbujala skozi celoten študij.

VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Opredelitev obravnavanega problema in teoretičnih izhodišč	1
1.2	Namen in cilj zaključne projektne naloge	2
1.3	Predvidene metode za doseganje ciljev zaključne projektne naloge.....	2
1.4	Predvidene predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema	3
2	Logistika	5
2.1	Logistika kot dodana vrednost	5
2.2	Veriga vrednosti in oskrbne verige	6
2.3	Third Party Logistics	7
2.4	Podsistemi logistike.....	7
2.4.1	Nabavna logistika.....	8
2.4.2	Notranja logistika.....	9
2.4.3	Distribucijska logistika	9
2.4.4	Poprodajna logistika.....	10
3	Transport.....	13
3.1	Cestni prevoz.....	13
3.1.1	Prednosti in slabosti	13
3.1.2	Delitev cestnega prevoza, tovora in prevoznih sredstev	14
3.1.3	Urejenost mednarodnega cestnega prevoza in prevozna pogodba.....	14
3.1.4	Cestna združenja in sporazumi	15
3.2	Železniški prevoz	15
3.2.1	Prednosti in slabosti	15
3.2.2	Organiziranost železniških podjetij.....	16
3.2.3	Železniška združenja in sporazumi	17
3.3	Pomorski prevoz.....	17
3.3.1	Linijska in svobodna plovba	17
3.3.2	Delitev prevoznih sredstev in pristanišč	18
3.3.3	Pomorska združenja in sporazumi	19
3.3.4	Konference	19
3.3.5	Tarife	20
3.3.6	Politika in registracija	20

4	Nizkocenovni tovor	21
4.1	Nastanek in uporaba	21
4.2	Prevoz granitnih blokov	21
5	Praktični del zaključne projektne naloge	23
5.1	Metodologija	23
5.1.1	Sestava ankete in potek anketiranja	23
5.1.2	Omejitve.....	24
5.2	Analiza in povzetek rezultatov	25
5.3	Potrjevanje namena in ciljev	36
5.4	Priporočila za nadaljnjo raziskavo	37
6	Sklep.....	41
	Literatura	43
	Priloga.....	45

PONAZORILA

Slika 5.1	Vrste prevoza.....	26
Slika 5.2	Življenjska doba in izkušnje anketiranih podjetij.....	27
Slika 5.3	Specializacija podjetij.....	28
Slika 5.4	Delež trenutno prisotnih prevoznikov na razdalji Črna gora–Slovenija.....	29
Slika 5.5	Pripravljenost za opravljanje prevozov na relaciji Bar–Kozina.....	30
Slika 5.6	Uporaba prevoznih načinov.....	31
Slika 5.7	Logistične storitve, ki so na voljo strankam.....	32
Slika 5.8	Prevažanje nizkocenovnega tovora, kot so granitni bloki.....	32
Slika 5.9	Največja možna masa tovora.....	33
Slika 5.10	Prevozne poti iz Črne gore v Slovenijo.....	34
Slika 5.11	Incoterms klavzule.....	35
Tabela 5.1	Prisotnost podjetij po zemljepisnih področjih.....	29

KRAJŠAVE

JiT	Just in Time – ravno v pravem času
TEU	Twenty-foot Equivalent Unit – dvajset-čeveljska
3 PL	Third-party logistics
Hub & Spoke	Matične in pomožne luke
t. n.	transportni nosilec
IRCA	International Railway Congress Association – Mednarodno železniško kongresno združenje
UIC	International Union of Railways – Mednarodna železniška zveza
IRU	International Road Transport Union – Mednarodna zveza za cestni promet
TIR	Transports Internationaux Routiers – Mednarodni cestni carinski sporazum
CMR	Convention relative au contrat de Transport international des Marhandises par route – Mednarodni cestni sporazum za prevoz blaga
COTIF	Mednarodni železniški sporazum za prevoz oseb in tovora
CIV	Mednarodni železniški sporazum za prevoz oseb
CIM	Mednarodni železniški sporazum za prevoz tovora
RO-RO	Roll on-roll off
TAA	Trans-Atlantic Agreement – čezatlantski pomorski sporazum
ICS	International Chamber of Shipping – mednarodna pomorska zbornica
SND	Skupnost neodvisnih držav
BiH	Bosna in Hercegovina
CIF	Cost, insurance and freight – stroški, zavarovanje in prevoznina
FCA	Free carrier – franko prevoznik
CPT	Carriage paid to – prevoz plačan do
DDP	Delivered duty paid – dobavljeno, ocarinjeno
EXW	Ex work – franko tovarna
FOB	Free on board – franko na ladijski krov
DDU	Delivered duty unpaid – dobavljeno, neocarinjeno

1 UVOD

1.1 Opredelitev obravnavanega problema in teoretičnih izhodišč

Prostor in čas, v katerem živimo, lahko označimo kot obdobje globalizacije, informatizacije, nepredvidljivosti in hitrih premikov na trgu. Slednji od tržnih igralcev zahteva pravilne poslovne odločitve na vseh področjih ter hitro prilagajanje na spremembe. S pojavom gospodarske krize se je stanje na trgu dodatno zaostriло in otežilo poslovanje, na kar so se podjetja odzvala z iskanjem novih rešitev. Med različnimi rešitvami podjetij najdemo tudi krčenje stroškov in vključevanje novih, cenejših nabavnih trgov. Po Veselku in Bratkovičevi (2009, 41) je liberalizacija trgovine povzročila, da lahko podjetja kupujejo potrebne surovine v širšem, globalnem okolju. To pomeni, da je spekter izbire tudi s cenovnega vidika širši.

V nalogi obravnavamo slovensko podjetje, ki se ukvarja z mednarodno trgovino s surovinami. V črnogorskem obmorskem mestu Bar ima podjetje svojega poslovnega partnerja, ki ima v tem mestu zbirni center oziroma skladišče, kjer skladišči kamnite bloke s področja celotne Črne gore. Kasneje te pošiljajo poslovnemu partnerju v Slovenijo, natančneje na Kozino. Pri tem imajo težave s prevozom surovine. Slednja je neobdelan naravni kamen, ki ima veliko maso in nizko prodajno vrednost, kar pomeni, da stroški prevoza predstavljajo visok delež pri skupnih stroških in prodajni ceni. Zaradi tega je izbira najugodnejšega in hkrati hitrega prevoza zelo pomembna. Pri tem je pomembna prav logistika, ki poskrbi, da je izbira prevoznikov prava, da so prevozni stroški čim nižji ter posledično dobiček čim višji, da je prevoz hiter, pravočasen in v skladu s politiko zalog. S tem se tvori logistična veriga, ki je v tem primeru sestavljena iz prodajalca, odjemalca in vmesnih členov – to so špediterji, prevozniki in vsa ostala podjetja, ki prispevajo svoj delež k uspešnemu prevozu.

Kot navaja Veselko (2007, 19), so logistika, upravljanje logističnih verig in integrirana logistika pojmi, ki pogosto povzročajo nejasnosti, saj si jih poslovna in strokovna javnost razlagata različno – predvsem zaradi razlikovanja oz. enačenja pojmov logistike in upravljanja logističnih verig. Ker v nadaljevanju Veselko slednje enači z oskrbovalnimi verigami, povzemamo Chopro in Meindla (2001, 3), ki navajata, da je oskrbovalna veriga sestavljena iz vseh, posredno in neposredno vpletenih strani, ki prispevajo k izpolnjevanju potrošnikovih zahtev.

Pri prevozu kamnitih blokov iz Bara na Kozino je prevoznih možnosti več. Lega obeh lokacij nam nudi iskanje ustrezne rešitve med cestnim, železniškim in pomorskim prometom ter njihovimi kombinacijami. Zaradi lastnosti blaga zračni način prevoza odpade, saj bi v tem primeru bile pošiljke zelo majhne oziroma cena prevoza kamnitih blokov zelo visoka. Da bi dosegli čim nižje stroške, se obe podjetji hočeta izogniti previsoki ceni, ne glede na to, katera stran plača dajatve in katere paritete oziroma katere Incoterms klavzule so določene v pogodbah.

Chopra in Meindl (2001, 269) sta opredelila intermodalni prevoz kot prevoz, pri katerem uporabijo več kot en način prevoza za premik pošiljke na končni naslov. Kot dodajata, je intermodalni način prevoza občutno narasel s povečano uporabo zabojnikov pri ladjah in s širitvijo globalizacije.

1.2 Namen in cilj zaključne projektne naloge

Zemljepisni legi Črne gore in Slovenije nudita podjetjem pri izbiri prevoza cestni, železniški in pomorski način. S kombiniranjem različnih vrst prevoza in poti pridemo do številnih možnosti. Namen zaključne projektne naloge je raziskati, kakšna je prevozna povezanost črnogorske in slovenske obale, natančneje povezanost med luko Bar in Kozino. Z nalogo bom predstavil prevozne možnosti, načine in poti, ki so na razpolago na dani razdalji.

Z raziskovanjem, s preučevanjem literature in virov ter z izvedbo ankete želim izpolniti zastavljene cilje, ki so:

- prikazati značilnosti cestnega, železniškega in pomorskega prevoza,
- analizirati prevozne načine, ki so na voljo za prevoz nizkocenovnega blaga iz Bara na Kozino,
- analizirati različne prevozne nosilce, ki ustrezajo svojevrstnemu tovoru granitnih blokov.

1.3 Predvidene metode za doseganje ciljev zaključne projektne naloge

Pri pisanju naloge si bom pomagal z literaturo, različnimi viri, osebnim znanjem in z določenimi raziskovalnimi metodami. Literatura, ki jo bom uporabil, bo predvsem iz obalnih knjižnic, učbenikov Fakultete za management Koper in iz elektronskih knjig. Poleg tega bom znanje črpal iz različnih virov, kot so internetne strani, članki in druge publikacije.

V okviru zaključne projektne naloge bom izvedel anketo, ki bo sestavljena iz petnajstih vprašanj, ki se nanašajo na splošne lastnosti podjetij in na obravnavan problem. Prevedena bo v tri jezike in izvedena med 160 predstavniki prevoznih podjetij in špedicij na področju Slovenije, Hrvaške, Srbije, Črne gore in Italije. Dobljene odgovore bom obdelal v programu Microsoft Excel ter jih pisno in slikovno predstavil v praktičnem delu zaključne projektne naloge. Ostale metode, ki jih bom uporabil pri pisanju zaključne projektne naloge, so še razčlenjevalna metoda, opisna metoda, s katero bom opisal dejstva in pojme ter metoda kompilacije, s katero nameravam povzeti opazovanja, spoznanja in stališča ter sklepe drugih avtorjev.

1.4 Predvidene predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema

Pri pisanju naloge se študent sreča s številnimi omejitvami in ovirami. Omejitev, ki se pojavi na samem začetku, je podrobnost raziskovanja. Slednje je lahko v danem primeru zelo podrobno, saj je prevoznikov, poti, kombinacij prevoza in ostalih dejavnikov, ki vplivajo na izbiro, veliko. Zaradi tega se želim omejiti na naključno izbrane ponudnike prevoznih storitev, glavne poti in najbolj smiselne kombinacije med njimi. Omejitve se pojavljajo tudi pri literaturi in virih. S pojavom gospodarske krize se je situacija na trgu spremenila, kar pomeni, da določenih virov in literature ne moremo več upoštevati, kar zmanjša izbiro.

Projektna naloga bo slonela na dveh predpostavkah, s katerima si bom olajšal raziskovanje in pisanje. Prva predpostavka je en nabavni trg, to je Črna gora. Slednjo sem izbral zaradi gospodarskega položaja in poslovnih možnosti, ki se odpirajo v tej državi. Druga predpostavka je povezana s tovorom. V zaključni projektni nalogi bom kot primer nizkocenovnega tovora obravnaval granitne bloke, velikosti treh kubičnih metrov, z značilno maso 2500 kg/m^3 .

2 LOGISTIKA

Pojem logistika se je pogosteje začela uporabljati v zadnjih dvajsetih letih. Z leti je pridobivala vse pomembnejšo vlogo in prepoznavo na vseh področjih gospodarstva. Še pomembnejša je postala z globalizacijo in rastjo mednarodne trgovine ter premikanjem dobrin po vsem svetu v vse večjem obsegu. Zaradi političnih in gospodarskih vzrokov so podjetja poiskala nove nabavne in prodajne trge, kar je pripeljalo do razvoja logistike in obsežnejše uporabe prevoza.

Številni avtorji uporabljajo različne besede in opredelitve za pojem logistike. Oblike, ki se pojavljajo so: management logistike, poslovni management logistike, integrirani management logistike, management materialov, management razpošiljanja, logistika trženja, industrijska logistika in razpošiljanje. Tako kot pri samem pojmovanju prihaja do razlik tudi pri opredelitvah logistike. Za slednjo bomo uporabili Gourdinovo opredelitev (2001, 2), ki pravi, da *je osnovna definicija logistike neprekinjen proces zadovoljevanja potreb odjemalca z zagotavljanjem potrebnih dobrin v pravem številu, času in prostoru, ki jih hoče za ustrezno ceno*. Povedano enostavneje, logistika je dejavnost oziroma proces, s katerim premikamo dobrine z mesta nastanka na mesto porabe.

Logistika zajema številne dejavnosti, ki so po Čižmanu (2002, 23) razdeljene na: oskrbo kupca, napovedovanje/načrtovanje potreb, management zalog, logistične zveze, ravnanje z materialom, obdelavo naročila, embalaranje, sestavne dele in servisiranje, izbiro lokacije skladišča, naročanje, ravnanje z vrnjenim blagom, povratno logistiko, promet in prevoz ter skladiščenje.

2.1 Logistika kot dodana vrednost

Končni izdelek pridobiva na vrednosti skozi različne procese in stopnje proizvodnje. Vsak proces mu doda določeno vrednost. Po Coylu, Bardiju in Langleyu (2003, 37) izdelek pridobiva vrednost preko proizvodnje, trženja in logistike. Slednja dodaja vrednost na dva načina, in sicer prostorsko in časovno.

Prostorsko logistika dodaja vrednost s premikanjem dobrin z mesta, kjer obstaja presežek te dobrine, na mesta, kjer je te dobrine v pomanjkanju. Očitno je, da v teh primerih logistika dodaja vrednost s prevozom dobrin in premagovanjem zemljepisnih razdalj. Slednje premaguje z različnimi načini prevoza, to so zračni, železniški, pomorski, cestni, kanalski, jezerski, rečni in cevovodni. Drugi način dodajanja vrednosti se nanaša na časovni vidik. Če nadaljujemo s Coylom, Bardijem in Langleyem (2003, 41), morajo dobrine biti tam, kjer jih potrebujejo, ter v pravem času. To je čas, ko obstajata povpraševanje in potreba po določeni dobrini. Podjetja to po navadi dosega z zalogami dobrin. Tudi v tem primeru ima lahko prevoz pomembno vlogo, saj lahko v

primeru pomanjkanja zalog s hitrejšim prevozom pravočasno dostavimo dobrino in zadovoljimo povpraševanje po njej.

2.2 Veriga vrednosti in oskrbne verige

Porterjeva veriga vrednosti nudi možnost boljšega razumevanja logistike in njene vloge v podjetju. Sestavljena je iz primarnih in podpornih dejavnosti. Po van Weeleju (2005, 9) so primarne dejavnosti tiste, ki se nanašajo na fizično spreminjanje in ravnanje z izdelkom, ki ga podjetje dostavi svoji stranki, podporne dejavnosti pa so tiste, ki omogočajo in podpirajo primarne. Lahko podpirajo eno izmed primarnih dejavnosti, lahko pa tudi celoten proces. Pod primarne spadajo nabavna logistika, proizvodnja, prodajna logistika, trženje in poprodajne storitve; pod podporne pa dejavnosti upravljanja materialnih tokov, raziskave in razvoj, management človeških virov ter nadzor in organizacijska kultura. Logistika obsega dve od petih primarnih dejavnosti: nabavno logistiko, ki poskrbi, da surovine, polizdelki in potrebni materiali vstopijo v proizvodni proces, in prodajno logistiko, ki poskrbi, da izdelek pride do kupca. Na podlagi organizacijske strategije sta opredeljeni izvedba določene dejavnosti in organizacijska sestava celotne vrednostne verige.

Kot navajata Veselko in Bratkovič (2009, 24), Porterjeva veriga vrednosti temelji na ustvarjanju večje vrednosti v končnih izdelkih ali storitvah enega samega podjetja, koncept logistične verige pa v logistično celoto zajema več posameznih podjetij, ki oblikujejo poslovno partnerstvo. Logistična ali oskrbna veriga je torej povezava več podjetij – od dobaviteljev do končnih odjemalcev. Kot navaja Biloslavo (2006, 93), vrednostni supersistem kaže na to, da se končna vrednost za odjemalca ustvarja vzdolž celotnega sistema, ki ga sestavljajo dobavitelji, organizacija in distributerji. Delež dodane vrednosti, ki bo pripadel kateremukoli med njimi, pa je odvisen od njihove pogajalske moči. Ta je izražena s Porterjevimi petimi silnicami.

Thomsett (2002, 146–47) navaja, da oskrbna veriga opisuje, kako se odvijajo procesi od začetka do konca. Vključuje opise odgovornosti oseb in oddelkov za vsak korak in kaže, kako teče delo po korakih. Po Thomsettu (2002, 147) se oskrbna veriga osredotoča le na potek procesov v njej, medtem ko vrednostna veriga obravnava vidik kakovosti dela v verigi. Z združitvijo obeh pridemo do izboljšanja procesov in učinkovitosti, najdemo šibke točke, ugotovimo, kako in kje je treba izboljšati kakovost, da bi s tem izboljšali celoten proces. Kot trdi Kavčič (2009, 35), z oskrbno verigo razumemo vse dejavnosti, ki omogočajo oskrbo proizvodnje z materialnimi viri in pretok izdelkov do končnega porabnika ter s tem povezan tok informacij. Materialni tok in tok informacij tečeta v obe smeri oskrbne verige, po verigi navzdol in navzgor.

Oskrbne verige se pogosto delijo na push (porini) in pull (povleči) sistema. Po Ghianiju, Laporteju in Musmannu (2004, 4) pri pull strategiji izdelke proizvedemo le takrat, ko stranke povprašujejo po njih, pri push strategiji pa proizvodnja in

razpošiljanje slonita na napovedih povpraševanja. Pull sistem skuša zadovoljiti povpraševanje takoj, ob njegovem prvem znaku. Podjetjem omogoča, da poslujejo brez zalog, kar niža stroške poslovanja. Primeren je za podjetja z nizkimi proizvodnimi stroški in kratkimi proizvodnimi cikli. Medtem podjetja, ki poslujejo z visokimi proizvodnimi stroški, raje proizvedejo izdelke na podlagi napovedi o prodaji, s tem nakopičijo zaloge in prodajajo svoje izdelke kasneje. Zaradi dragih stroškov proizvodnje slednjo po izdelani določeni količini proizvodov ustavijo.

Za dolgoročni uspeh morajo podjetja imeti konkurenčno prednost, ki izhaja iz načina organiziranosti in izvajanja naštetih ločenih dejavnosti v verigi vrednosti. Če povzamemo Ogorelca (2004, 287–288), je veriga vrednosti bistvenega pomena pri razvijanju konkurenčnih prednosti podjetja. Če povežemo konkurenčno prednost z verigo vrednosti, lahko rečemo, da ima podjetje konkurenčno prednost, če izvaja dejavnosti vrednostne verige z nižjimi stroški kot konkurenti ali pa bolje od njih. Za doseg konkurenčne prednosti mora organizacija imeti temeljno zmožnost, po Biloslavu (2006, 46) je to katerakoli sestavina ali sestavina politike organizacije oziroma njihova sinergična kombinacija.

2.3 Third Party Logistics

Ena izmed oblik sodelovanja, ki se pojavlja med pošiljateljem in logističnim podjetjem, je 'Third Party Logistics' (3PL). Pri tem gre za dolgoročno sodelovanje, ki na osnovi tesnejšega sodelovanja obema stranema prinaša poslovne koristi. Medtem ko logistično podjetje nudi svojemu partnerju svojo infrastrukturo in prevozna sredstva, mu partnersko podjetje zaupa vodenje logističnega dela posla, samo pa se osredotoči na svojo osnovno dejavnost. Po Cooku (2007, 56) ta oblika sodelovanja nudi:

- takojšnje strokovno znanje,
- nižje logistične stroške,
- dostop do infrastrukture in tehnologije tretje strani,
- zanesljivo znanje in rešitve,
- cenejši dostop do prevoznih storitev,
- lažjo prekinitvev odnosa v primerjavi s prekinitvijo odnosa s svojimi zaposlenimi.

2.4 Podsistemi logistike

Poleg ostalih delitev logistike poznamo delitev na štiri podsisteme, in sicer nabavna, proizvodna, distribucijska in poprodajna oziroma razbremenilna logistika. Od naštetih sta za obravnavan primer najpomembnejši nabavna in distribucijska logistika, zato bosta v nadaljevanju podrobneje opisani.

2.4.1 Nabavna logistika

Glavni namen nabavne logistike je preskrba proizvodnega procesa s surovinami, polizdelki in ostalimi materiali, potrebnimi za proizvodni proces. Za doseg tega moramo vzpostaviti dobre odnose z dobavitelji in prevoznimi podjetji, ki skrbijo za oskrbo podjetja s potrebščinami. Po Ogorelcu (2004, 259) so to potrebe po premagovanju prostorskih in premostitvi časovnih razlik med točkami nahajanja materiala (dobavitelji–izvori) in točkami želenega nahajanja (proizvodna mesta). Posamezne stopnje temeljnega procesa preskrbe so:

- prevoz materiala od virov materiala do skladišča,
- fizični prevzem materiala,
- odlaganje materiala na skladiščna polja oziroma uskladiščenje,
- priprava materiala in prevoz do proizvodnih mest.

Naloge nabave so, po Oblaku (2007, 85), nabavne kapacitete pripraviti na razpolago, dobavne kapacitete negovati in jih razvijati v skladu z nabavnim marketingom podjetja. Slednje pomeni oblikovanje menjalnih odnosov s tržnimi partnerji na nabavnem tržišču. Kot navaja Sadler (2007, 174), je potrebno preučiti naslednje točke, če želimo, da je nabavna logistika uspešna:

- ocenjevanje in sodelovanje z dobavitelji, tudi s sekundarnimi,
- nabava vseh potrebnih sestavin za proizvodni proces,
- vzpostavitev Just in Time nabave za vsakodnevno oskrbo, s katero izboljšamo zaloge in zmanjšamo nabavne čase,
- prevoz materialov in sestavin od dobaviteljev do skladišč oziroma proizvodnih linij.

Pri nabavi se mora podjetje odločiti, ali bo ustvarilo zaloge materiala in surovin ali pa bo nakupovalo po potrebi. Prva možnost je za podjetje dražja, saj nastajajo stroški skladiščenja materiala, z vidika preskrbljenosti z zalogami pa je boljša, saj je material stalno na zalogi, kar pomeni, da se proizvodnja ne more zaustaviti zaradi pomanjkanja surovin. Dobava po potrebi je za podjetje cenejša, saj zaloge niso potrebne in slednjih ni potrebno skladiščiti, pri čemer odpadejo tudi stroški skladiščenja. Tretja možnost je Just in Time – dostava ob pravem času, ki nudi podjetju možnost poslovanja z nižjimi stroški, saj so materiali in surovine dobavljeni v trenutku, ko jih proizvodna linija potrebuje. S tem so stroški nižji, saj podjetje ustvari le manjše, varnostne zaloge. Tu povzemamo Logožarja (2005), ki navaja, da nabavni oddelki v podjetjih pogosto težijo k temu, da zaradi količinskih popustov naenkrat nabavijo čim več blaga. Čeprav iztržijo višje količinske popuste, to ne pokrije višjih logističnih stroškov, ki jih imajo z večjimi zalogami. Po drugi strani so prevozniki stroški, ki v povprečju predstavljajo tretjino vseh stroškov logistike, optimizirani.

2.4.2 Notranja logistika

Podjetja skušajo z nenehnimi izboljšavami pridobiti nove odjemalce in tržni delež. Da to dosežejo, morajo proizvajati kakovostnejše izdelke kakor konkurenca, z večjo dodano vrednostjo. Velik del slednje podjetja dosežejo z uporabo kakovostnih materialov in surovin ter njihovo predelavo. Pri tem odigra svojo vlogo notranja logistika, njen cilj pa je, če povzamemo Ogorelca (2004, 260), zagotoviti v podjetju optimalen pretok materiala do skladišča gotovih izdelkov. Temeljna upravljalna naloga je usklajevanje pretoka materiala med proizvodnimi obrati in osrednjim skladiščem gotovih izdelkov. Obsega:

- prevoz surovin v procesu preoblikovanja,
- pripravo gotovih izdelkov za prevoz,
- prevoz do odlagalnih mest in do osrednjega skladišča gotovih izdelkov.

Po Oblaku (2007, 89–99) se notranja logistika nahaja med nabavno in distribucijsko logistiko in ju tudi povezuje. Z nabavno logistiko je povezana z vhodnimi prvinami poslovanja, z distribucijsko logistiko pa s paletami gotovih izdelkov, ki jih podjetje proizvaja za trg. Kot navaja Kavčič (2009, 68), mora proizvodnja izpolniti zahteve sistema fizičnega razpošiljanja. Napolniti mora skladišča, skrajšati dobavni rok in upoštevati posebne želje odjemalcev. Slednji so vse bolj zahtevni in želijo vse hitrejše in kakovostnejše izdelke in storitve. Če torej podjetje zazna povpraševanje, mora imeti pripravljene izdelke za trg, v nasprotnem primeru lahko izgubi odjemalce in tržni delež.

2.4.3 Distribucijska logistika

Po tem, ko so izdelki izdelani in pripravljene za dostavo kupcem, prevzame vlogo distribucijska logistika, ki poskrbi za razpošiljanje izdelkov naslovnikom oziroma odjemalcem. Po Ogorelcu (2004, 260) je namen razpošiljanja premagovanje prostorskih in časovnih razlik med mestom, kjer izdelki so, in točkami, kjer so izdelki potrebni. Slednji morajo biti dostavljeni v želeni količini, kakovosti ter v pravem trenutku. Sklepamo lahko, da je glavni namen distribucijske logistike premik izdelkov iz proizvodnega procesa oziroma skladišča do uporabnika, za kar je potreben optimalni dobavni servis. Če povzamemo Kavčiča (2009, 58), je pomemben dejavnik dobavnega servisa komunikacija med prodajalci in kupci. Raven dobavnega servisa lahko podjetja izboljšajo s tehnikami upravljanja zalog, ki prispevajo k višji stopnji razpoložljivosti in koristnosti izdelka, kot tudi s sistemom naročanja in prevoza, ki poskrbita za skladnejši in krajši čas naročanja in dobave.

Tudi fizično razpošiljanje vsebuje več funkcij, ki se po Kapoorju in Kansalu (2005, 10) delijo na management, skladiščenje, industrijsko embalaranje, ravnanje z materialom, prevoz, obdelavo naročil in analizo lokacij. Vodenje celotnega razpošiljanja

omogoča podjetjem usklajeno delovanje in pretok informacij med ostalimi funkcijami. Le tako lahko podjetje doseže optimalno poslovanje, brez zastojev pri razpošiljanju izdelkov. Po Žoharju (2005, 42) proces fizičnega razpošiljanja obsega:

- uskladiščenje gotovih izdelkov: prevzem izdelkov, odlaganje, skladiščna mesta, pripravo pošiljk, odpravo,
- prevoz do področnih skladišč,
- uskladiščenje v področnih skladiščih,
- prevoz do odjemalcev.

Pri distribucijski logistiki imajo pomembno vlogo distribucijski kanali. Preden je izdelek pripravljen za trg, moramo vedeti, na kakšen način oziroma skozi katere distribucijske kanale bo izdelek prišel na tržišče. *Kanal je definiran kot skupek neodvisnih podjetij, vpletenih v proces, s katerim postaja izdelek dostopen za uporabo* (Gorchels, Marien in West 2004, 5). V procesu prisotna podjetja sodelujejo v obliki prevoza, skladiščenja in ravnanja s tovorom, posredujejo pri komunikaciji in prenosu informacij ipd.

2.4.4 Poprodajna logistika

Četrti sestavni del logistike je poprodajna logistika. Po Ogorelcu (2004, 260) jo delimo na logistiko dostave nadomestnih delov in servisnih storitev pri odjemalcu in razbremenilno logistiko (skrb za vračanje odpadkov). Logistika dostave nadomestnih delov postaja čedalje pomembnejša, saj odjemalci zahtevajo hitre in kakovostne poprodajne storitve. Obravnava dejavnosti, kot so montaža, preizkuševanje naprav, njihovo vzdrževanje ipd. Značilna je za avtomobilsko industrijo, kjer poleg dostave delov opravljajo tudi storitev, to je servis vozila. Ob tem si podjetja prizadevajo za ustvaritev čim večje konkurenčne prednosti in vzpostavitev dobrega, zaupljivega odnosa z odjemalci. Pri dostavi nadomestnih delov prihaja do izraza oskrba s temi deli, saj so na eni strani odjemalci, ki želijo hitre storitve, za kar je potrebno imeti dele na zalogi, na drugi strani pa so stroški zaloga, ki bremenijo poslovanje.

Razbremenilna logistika je, kot navaja Kranjec (2008, 1) v svojem članku, dejavnost, s katero ostanke, ki nastanejo v proizvodnji ali pri uporabi izdelkov (embalaža, zaščita), vrnemo v proizvodnjo ali predelovalcem, ki jih lahko uporabijo. S tem zmanjšamo porabo naravnih surovin in obremenitev okolja. Iz navedb je razvidno, da se z razbremenilno logistiko sklone krog, ki poveže prodajo z nabavo. Po predelavi surovin, izdelavi izdelkov in prodaji slednjih na trgu podjetja ostanke surovine in materiala iz proizvodnje in ostanke končnega izdelka sortirajo in ponovno uporabijo v proizvodnem procesu. Poleg razbremenitve okolja dosežejo tudi poslovno korist, ki se kaže v ponovni uporabi reciklirane surovine ali pa v prodaji te drugim podjetjem. Poleg vračanja odpadkov se razbremenilna logistika osredotoča tudi na vračanje zabojnikov in

palet ter ostalih prevoznih nosilcev. Logožar (2005) navaja, da je razbremenilna logistika draga oziroma zahteva naložbe v opremo za zbiranje, sortiranje, zabojnike, skladišče in vozila ter naložbe v izobraževanje. Še pred tem pa morajo podjetja videti korist v omenjeni dejavnosti in imeti izdelane nabavne trge, prevozne poti in zadostno količino odpadkov.

3 TRANSPORT

Transport bi lahko označili kot povezavo med členi logistične verige. Od prvih dobaviteljev pa vse do končnih odjemalcev je prisotna ena od osmih oblik prevoza blaga, ki poskrbi, da so ali surovine ali polizdelki ali pa končni izdelki dostavljeni na pravi kraj, ob pravem času. V naslednjih podpoglavjih sledi opis treh glavnih prevoznih načinov, to so cestni, železniški in pomorski. Poleg navedbe osnovnih dejstev bodo predstavljene tudi osnovne organizacije in združenja, razvrstitev sredstev in organiziranost podjetij.

3.1 Cestni prevoz

Cestni prevoz je ena od najstarejših možnosti prevoza po kopnem. Do uvedbe železnic je bil tudi edini način kopenskega prevoza. Razcvet je doživel z rastjo avtomobilske industrije, povečanjem števila vozil in razvejanostjo cestnega omrežja. Na področju gospodarstva se najpogosteje uporablja v strojni industriji, industriji predelave mineralov, prehrane, pri proizvodnji pijač ipd. Pogosto gre za tovor visoke vrednosti in manjših dimenzij.

3.1.1 Prednosti in slabosti

Glavna prednost cestnega transporta je njegova velika dostopnost, ki jo omogoča razširjenost cestne mreže (Ogorelc 2004, 53), hitrost, ki skrajša čas dobave (prehodni čas), zanesljivost in sorazmerna varnost z malo tveganja. Če povzamemo Gourдина (2001, 87), sta zelo pomembni prednosti cestnega prevoza prilagodljivost in vsestranskost, ki jo nudi. Te lastnosti omogočajo cestnemu prevozu prevoz pošilk od vrat do vrat, kar dodatno zviša povpraševanje po takem načinu prevoza blaga. Omenjene prednosti so pripeljale do prevladujočega položaja cestnega prevoza, ki ima v Evropski uniji 75 % in vodilno vlogo pri premikanju dobrin.

Kot navajajo Lambert, Stock in Ellram (1998, 219), cestni prevozniki konkurirajo zračnim pri malih pošilkah in železniškim pri večjih. Pri tem si lahko v prid šteje tudi ceno, ki je pogosto med ceno zračnega in železniškega prevoza. Kot slabosti cestnega prevoza lahko navedemo omejenost prevozne kapacitete. V primerjavi z železniškim so možnosti glede prostornine in mase tovora nekoliko omejene. Največja slabost cestnega prevoza je njegov vpliv na okolje. Pri gradnji potrebne infrastrukture za hiter cestni prevoz so potrebna velika poseganja v naravno okolje. Poleg tega cestna prevozna sredstva porabljajo velike količine fosilnih goriv in v zrak izpuščajo, v primerjavi z železniškim, več škodljivih plinov.

3.1.2 Delitev cestnega prevoza, tovora in prevoznih sredstev

Prevozna sredstva v cestnem prometu delimo po različnih merilih. Sredstva razvrščamo glede na uporabnost, namen, tehnične zmogljivosti in nosilnost. Po slednjem poznamo lahka vozila z nosilnostjo do devet ton, sledijo srednja do devet ton, z možnostjo priključitve priklopnika, na koncu so še težka vozila z devetimi tonami in več. Po navadi so težka vozila vlačilci, ki vlečejo priklopnik s tovorom. Druga pogosta delitev cestnih vozil je delitev glede na vrsto tovora. Poznamo vozila za prevoz suhih tovorov, za razsute tovore, za posebne namene, kot so smeti, za lahke prehrabene izdelke, za prevoz živih živali, za avtomobile, za tekoče snovi ipd.

V mednarodnem cestnem prometu delimo prevoze na kratke in prevoze na dolge razdalje, dvostranske (prevoz blaga med ozemljema dveh pogodbenic), tranzitne (prevoz blaga preko ozemlja ene od pogodbenic) in na prevoze za in iz tretjih držav (prevoz blaga, ki ga opravi prevoznik ene pogodbenice iz (na) ozemlja oz. ozemlje tretje države na (iz) ozemlje oz. ozemlja druge pogodbenice). Poleg te poznamo tudi delitev na kamionske in kosovne. Za prve je značilno, da z eno pošiljko zapolnimo tovorni prostor in ga vozimo za enega prejemnika, medtem ko pri kosovnih pošiljkah prevažamo več različnih tovorov hkrati, za različne prejemnike.

3.1.3 Urejenost mednarodnega cestnega prevoza in prevozna pogodba

Cestni prevoz je v mednarodnem prostoru omejen z dovolilnicami. Slednje si države izmenjujejo na podlagi dogovorov. Na osnovi sporazuma, sklenjenega s posamezno državo, pristojno ministrstvo ene države pridobi dovolilnico od pristojnega organa druge države in te podeli svojim prevoznikom. Število izmenjanih dovolilnic, ki veljajo trinajst mesecev in samo za eno vozilo, je odvisno od dogovora. Dovolilnica je javen dokument, s katerim se prevozniku dovoljuje enkratni pristop na ceste tiste države, ki je dovolilnico izdala. Namen dovolilnic je nadzor nad opravljenimi prevozi blaga domačih prevoznikov v tujini in tujih na domačem ozemlju, poleg tega pa uravnavanje mednarodnega cestnega prevoza ter varovanje okolja (povzeto po Repanšek 2006).

S sklenitvijo prevoza naročnik in prevoznik skleneta prevožno pogodbo, s katero določijo pravice in dolžnosti strank ter splošne pogoje. Če povzamemo Ogorelca (2004, 72), iz prevozne pogodbe izvirata dve osnovni obveznosti prevoznika: prevoznik je dolžan prepeljati stvari do namembnega kraja in ga predati prejemniku v takšnem stanju, kot ga je sprejel na prevoz, v določenem dostavnem roku. V pogodbi je opredeljena odgovornost prevoznika za zamudo, pri čemer se šteje čas zadrževanja pristojnih organov, manipulacij in zamude zaradi preobremenjenosti po krivdi pošiljatelja in izgubo blaga ter odškodninsko odgovornost prevoznika. Ob predaji blaga

je pošiljatelj dolžan prevozniku predati tudi tovorni list, ki je pisni dokaz o pogodbi in prevzemu.

3.1.4 Cestna združenja in sporazumi

Osrednja organizacija za cestni prevoz v Evropi je IRU (International Road Transport Union) – Mednarodna zveza za cestni promet, ki je bila ustanovljena leta 1948 v Ženevi. Danes ima IRU 180 članic iz 74 držav in predstavlja celotni svetovni cestni prevoz. Organizacija se zavzema za čim večjo mobilnost potnikov in tovora, za visoke varnostne standarde v cestnem prometu, za ugodne delovne pogoje, uporabo čistih, okolju prijaznih vozil in poenostavitev postopkov, prisotnih pri premikanju blaga in stvari. Poleg navedenega se kot prednosti pojavljajo mednarodno in globalno promoviranje TIR sporazuma, razširitev sodelovanja na različna področja po svetu z uskladitvijo pogojev delovanja, promoviranjem visokega standarda cestne infrastrukture in vlaganjem v glavne prevozne koridorje.

TIR – Transports Internationaux Routiers, ali Mednarodni cestni prevoz je carinski sporazum, ki je omogočil lažje trgovanje in prevoz dobrin. S sprejetjem sporazuma, ki ga je podpisalo 67 članic, se je prevoz poenostavil, saj tovor pregledujejo le v državi izvora in namembni državi, v prehodnih državah pa pregledov ne opravljajo več (povzeto po International Road Transport Union 2010). Naslednji pomemben sporazum v sklopu cestnega tovornega prevoza je CMR – *Convention relative au contrat de Transport international des Marchandises par route*. Slednji je bila sprejet leta 1956 v Ženevi, z namenom ureditve področja mednarodnih prevozov blaga. Sporazum CMR kot osnovna listina ureja pravice in obveznosti pošiljatelja, prevoznika in prejemnika ter pogoje prevoza v mednarodnem prevozu. Kot navaja Ogorelc (2004, 71), lahko po sporazumu CMR države članice same izberejo način sklepanja pogodbe.

3.2 Železniški prevoz

Železniški prevoz, nekoč prevladujoč način prevoza tovora na zahodu, ima pomembno vlogo pri premikanju ljudi in blaga. Čeprav je izgubil velik delež v primerjavi z ostalimi vrstami prevoza, je v številnih državah še zmeraj najpogosteje uporabljen prevozni način. Na zahodu je izgubljal svoj delež skupaj z zmanjševanjem industrijskih panog in naraščanjem drugih oblik prevoza, kot je cestni.

3.2.1 Prednosti in slabosti

Prevoz po železnici velja za poceni, energetsko učinkovit način premikanja blaga, s katerim lahko premikamo velike količine tovora hkrati. Najpogosteje se uporablja za prevoz nizkocenovnega tovora večjih dimenzij, kot so premog, gradbeni materiali, kmetijski izdelki, les, izdelki črne metalurgije ipd. Označimo ga lahko kot točen, zanesljiv in sorazmerno varen prevoz. Prednosti železniškega prometa so tudi možnost

množičnega prevoza, sorazmerno velika hitrost glede na količino, obvezen sprejem blaga v prevoz in možnost izračunavanja prevoznih stroškov. Pri prednostih železniškega prevoza želimo izpostaviti tudi njegov vpliv na okolje. V nasprotju s cestnim in letalskim prevozom železniški prispeva manj kot 3 % k evropskim izpustom CO₂. Kljub temu, da železniški prevoz ni glavni dejavnik onesnaževanja okolja in večanja globalnega segrevanja, mu strokovnjaki dodeljujejo pomembno vlogo, saj ga vidijo kot rešitev težav. K temu dodajajo, da bo na področju železniškega prevoza potrebnega še veliko vloženega truda, da bi dosegli zadovoljivo raven razvitosti. Osrednjo vlogo pri tem ima tudi UIC, ki promovira železnico kot glavno rešitev v boju s podnebnimi spremembami in vzpostavitvi trajnostnega prevoznega sistema (povzeto po International Union of Railways 2010). Podobno kot v avtomobilski industriji tudi v železniški vidijo kot del rešitve biogoriva. Zaradi velikega povpraševanja in porabe fosilnih goriv so zaloge slednjih vse manjše. Strokovnjaki skušajo zato poiskati ustrezno rešitev v biogorivih, ki jih pridobivajo na različne načine. Kot navaja Danny Bradbury (2010, 1), je eno izmed ameriških železniških podjetij pričelo uporabljati biodizel, ki je narejen iz stranskih izdelkov govejega mesa. Z uporabo mešanice dizla in biogoriva so se izpusti monoksida zmanjšali za 10 %, delcev za 15 % in sulfatov za 20 % v primerjavi z navadnim dizelskim gorivom.

Slabost železniškega načina prevoza je, v primerjavi s cestnim, njegova dostopnost. Zaradi slabše razvejanosti železniškega omrežja je manj prilagodljiv in vsestranski, zaradi česar se uporablja za prevoz med terminali. Kot navaja Gourdin (2001, 86), je prevoz od vrat do vrat možen le, če imata pošiljatelj in prejemnik speljane železniške tire do svojih proizvodnih obratov oziroma podjetij. Kot slabost lahko izpostavimo tudi pomanjkanje vagonov na določenih postajah. Zaradi izmenjave slednjih se dogaja, da jih na nekaterih postajah primanjkuje, na drugih jih je preveč, kar spominja na problem oskrbe s praznimi zabojniki pri pomorskem prevozu. Naslednji problem, ki se pri tem pojavlja, je premikanje blaga skozi več držav. Če povzamemo Gourдина (2001, 86), se v številnih državah pojavlja težava pri prehodu meje, saj je potrebno zaradi težav, kot so širina med tiroma in električna napetost, blago fizično premakniti z enega prevoznega sredstva na drugega.

3.2.2 Organiziranost železniških podjetij

Za organiziranost železniškega prometa je za večino držav značilno eno državno podjetje, ki ima monopolni položaj. Kljub tržnemu položaju se podjetja srečujejo z izgubami, ki jih krije država s subvencijami. Konkurenca se pojavlja v drugih načinih prevoza, predvsem v cestnem. Kot navaja Ogorelc (2004, 217), najpomembnejši ukrep za novo tržno organiziranost železnice predstavlja razmejitev infrastrukture in izvajanje prevoznih storitev. Cilj preoblikovanja železniške organiziranosti je izboljšava ekonomske učinkovitosti, zmanjšanje primanjkljaja, uvedba delovanja po tržnih načelih,

povečanje privatnega kapitala in večja prilagojenost javnosti. Nova ureditev bo razdelila obstoječi trg na dva dela, to sta trg železniške prevozne poti in trg železniških prevoznih storitev. Pri tem bo treba organizirati ponudbeno stran, upoštevati javno korist, uvesti pravičen sistem za obračunavanje uporabnine in za izdajo pravic do uporabe. Po novi ureditvi bo upravitelj prevoznih sredstev skrbel za zahtevno organizacijo upravljanja vlakov, časovno in prostorsko urejenost ter za vozne rede. Upravitelj infrastrukture pa bo moral vzdrževati in po dogovoru posodabljati infrastrukturo.

3.2.3 *Železniška združenja in sporazumi*

Svetovni železniški združenji sta IRCA (International Railway Congress Association) – Mednarodno železniško kongresno združenje in UIC (International Union of Railways) – Mednarodna železniška zveza. Slednja združuje 198 članov na petih celinah, ki se delijo na aktivne člane in sodelavce. Glavni namen organizacije UIC so promocija in širitev železniškega načina prevoza na svetovni ravni in njegov razvoj. Cilji, ki jih skušajo doseči, so: olajšati delitev najboljših praks med člani organizacije, podpora članom pri prizadevanjih pri razvoju, predlaganje novih načinov pri izboljšavi tehničnih zmogljivosti, uvedba novih standardov za železnice, izboljšanje varnosti in hitrosti. V železniškem prevozu pomembne zadeve in odnose ureja tudi sporazum COTIF, ki je sestavljen iz sporazuma CIV, ki se nanaša na prevoz oseb, in na sporazum CIM – mednarodni sporazum za organiziranje mednarodnega prevoza tovora po železnici (povzeto po International Union of Railways 2010).

3.3 Pomorski prevoz

V mednarodnem prevozu ima pri povezovanju gospodarstev iz različnih celin pomembno vlogo pomorski prevoz. Po Gourdinu (2001, 90) se pomorski prevoz deli na prevoz notranjih voda, kot so reke, jezera in kanali, in na oceanski prevoz. Kot navajajo Lambert, Stock in Ellram (1998, 225), je pomorski prevoz najcenejši način prevoza blaga širokega obsega in nizke vrednosti. Pomembno vlogo ima pri prevozu energijskih virov, dodatno pa pridobiva na pomenu z rastjo in širjenjem globalizacije. Prednost pomorskega prevoza je tudi v možnosti prevoza velikih količin tovora hkrati, za katerega pa hitrost ne sme biti ključnega pomena.

3.3.1 *Linijska in svobodna plovba*

Za linijsko plovbo je značilna rednost in zanesljivost, sorazmerno visoka hitrost in večnamenskost. Poteka na vnaprej dogovorjenih linijah, najpogosteje med Azijo, Evropo in Severno Ameriko. Pri linijski plovbi, po Ogorelcu (2004, 44), prevoze razvrščamo najprej po značilnostih tovora in nato glede na tipične vrste ladij, s katerim tovor prevažajo. Tako ločimo:

- prevoze t. i. splošnega tovora s klasičnimi linijskimi ladjami,
- prevoze posebnih pošiljk (npr. osebnih avtomobilov, južnega sadja itd.) s posebej opremljenimi ladjami,
- prevoze tovora z zabojniškimi ladjami,
- prevoze unitiziranega tovora (»tovor na kolesih« ali na baržah) z RO-RO ladjami ali drugimi tipi ladij za prevoz standardnih prevoznih enot.

Svobodna plovba je značilna za prevoz razsutega tovora. Po navadi v okviru svobodnih plovb prevažajo tovore nizke vrednosti, kot so rude, premog, oglje, kmetijski izdelki, umetna gnojila, les, gradbeni materiali ipd. Za svobodno plovbo velikost sredstev ni zelo pomembna, zahteva pa jo vse večja uporaba specializiranih ladij.

3.3.2 Delitev prevoznih sredstev in pristanišč

Ladje, pomorska prevozna sredstva, v osnovi delimo glede na vrsto tovora, ki ga prevažajo, glede na nosilnost in glede na luke, v katere plujejo. Glede na vrsto tovora ladje po Ogorelcu (2004, 46) delimo na ladje za prevoz:

- razsutih tovorov,
- tekočin,
- razsutih tovorov in tekočin (kombinirane ladje),
- razsutih tovorov in zabojnikov ter
- razsutih tovorov in vozil.

Poleg delitve ladij glede na vrsto tovora te delimo tudi na osnovi nosilnosti. Skozi čas so se ladje razvijale, vse večje povpraševanje po ladijskem prostoru pa je pripeljalo do načrtovanja ladij z vse večjo nosilnostjo. Slednjo merijo s TEU – Twenty-foot Equivalent Unit. To je merska enota, ki pove, koliko 20-čeveljskih zabojnikov lahko prevažata ena ladja. Z leti se je razvilo pet generacij ladij, od prve generacije iz obdobja 1956–1970, z nosilnostjo 1000 TEU, do pete generacije, v katero spadajo ladje od leta 2000 naprej, z nosilnostjo 8000 TEU. Pri razvoju in gradnji ladij so se podjetja prilagajala prekopom, kot sta Sueški in Panamski, po katerih so nekatere generacije ladij dobile tudi ime. Ladje delimo tudi na luke oziroma pristanišča, v katera plujejo. Zaradi tesne povezanosti bomo slednje obravnavali skupaj s pristanišči.

V svetu se uveljavlja sistem glavnih in pretovornih luk – Hub and Spoke. Za ta sistem je značilno, da se tovor v večjih, hub lukah, z ladje matice preloži na manjše oskrbovalne ladje ali feederje, ki zatem nadaljujejo pot v manjše, oskrbovalne luke oziroma v spoke luke. Če povzamemo Veselka in Bratkovičeva (2009, 27), glavni prekomorski tokovi potekajo v dveh smereh, in sicer od vzhoda proti zahodu in obratno. Hkrati od glavnih linij poteka več stranskih poti severno in južno. Razvoj je torej v smeri že omenjenega koncepta 'hub and spoke' pristanišč, saj imamo ob glavnih linijah

prisotnih več večjih prekladalnih in razdelilnih pristanišč, kjer se blagovni tokovi preusmerjajo naprej do naslednjih prekladalnih točk ali do končnih namembnih krajev. Glavne hub luke so Gioia Tauro, Haifa, Valletta, Pirej, Tarranto, Šanghaj, Antwerpen, Hamburg, Rotterdam, Singapur, Hongkong, Shenzen. Pomembno je, da manjše 'spoke' luke zagotovijo zanesljiv servis, neposredne povezave s hub lukami, močne povezave z zaledjem in terminali za zbiranje in razpošiljanje.

3.3.3 Pomorska združenja in sporazumi

Med številnimi združenji ladjarjev je vodilno svetovno združenje ICS (International Chamber of Shipping) – Mednarodna pomorska zbornica, ki predstavlja pomorske prevoznike tovara in potnikov. Združenje obsega ladjarje z vseh koncev sveta z namenom zastopanja koristi udeležencev v ladijskem prevozu. Podobno kot ostala združenja prevoznikov se tudi ICS zavzema za varnost v prometu, prijazen odnos do morja in okolja, enaka pravila in pogoje poslovanja za vse udeležence ter za učinkovito poslovanje ladjarjev (povzeto po ICS 2010).

Pri sporazumih v pomorskem prevozu ima pomembno vlogo TAA (Trans-Atlantic Agreement) – Čezatlantski pomorski sporazum, ki ureja izvajanje pomorskih linijskih prevozov zabojnikov med Evropo in ZDA. Sporazum, sestavljen iz več dogovorov, ureja prevozne linije, cene prevozov in pristaniških storitev, najmanjše prostora in izmenjavo opreme med uporabniki. Namen ima urediti tudi tarifni sistem, s katerim bi trgu ponudil enotne cene prevoza.

3.3.4 Konference

Neodvisne oblike združenj v pomorskem prevozu imenujemo ladjarske konference. To so združenja dveh ali več ladjarjev, ki zagotavljajo organizirane mednarodne prevoze na določenih poteh. Konference delujejo v okviru sporazumov, ki določajo pravila in pogoje poslovanja, prevozne pogoje, tarife in cene, vozne rede, izdajajo standarde poslovanja, zavzemajo se za redne plovbe po urniku, tudi ko je tovara malo ipd. S članstvom v pomorski konferenci imajo ladjarji zagotovljeno zanesljivost poslovanja. Konferenčne vozne – zanesljive so daljše obdobje – zmanjšujejo nihanja pri prihodkih (Ogorelc 2004, 44). Če povzamemo Gourдина (2001, 91), vsak ladjar dobi posle v enaki vrednosti kot ostali. V primeru, ko je letni zaslužek enega ladjarja manjši od zaslužka drugih, konferenca na koncu leta preuči računovodske knjige in prerazporedi dohodke po določenem pravilu.

Sistem konferenc je bil ustvarjen za povezovanje pošiljateljcev in ladjarjev. Pošiljatelji se tako pri prevozu odločajo za konferenčne ladje, medtem ko konference pošiljateljem zaračunajo nižje cene od tistih, ki bi jih pošiljatelji plačali pri izbiri nekonferenčnih ladjarjev (Gourdin 2001, 90). Kot dodaja Gourdin v nadaljevanju,

skušajo konference izničiti medsebojno konkurenco v največjem možnem merilu, skupaj pa organizirajo redne plovbe, tudi ko je tovora malo.

3.3.5 Tarife

Kot povzema Ogorelc (2004, 55), v linijski plovbi tarife določajo konference, ki oblikujejo prevozne pogoje in na osnovi postavk, kot so prostornina in masa tovora, vrsta tovora, prevozna razdalja, posebni pogoji prevoza in tržne razmere. V svobodni plovbi se cene prevoza oblikujejo na trgu na osnovi ponudbe in povpraševanja. Zaradi različnih vzrokov tarife v svobodni plovbi bolj nihajo kakor tarife v linijski plovbi, pogosto pa so tudi nižje. Ogorelc (2004, 57) deli tarife v nelinejski plovbi na povprečne voznine (angl. lump sum rates), voznine po času, voznine po nosilnosti, pavšalne voznine (angl. lump sum freight) in časovne voznine (angl. time freight, hire) oziroma voznine po časovni enoti, kjer v pogodbi določijo čas, za katerega zakupijo prostor na ladji. Poleg cene prevoza je naročnik prevoza dolžan poravnati še luške pristojbine, stroške za pripravo dokumentacije, stroške ob pristajanju, manipulativne stroške in stroške goriva.

3.3.6 Politika in registracija

Pri pomorskem prevozu velja omeniti registracijo ladij. Registracija ladje je vpis ladje v sodni register z namenom opredelitve statusa lastnika. Ladji se podeli narodnost, na osnovi dokumentacije pa še zastava, brez katere ladja ni deležna zaščite mednarodnega prava, kar pomeni, da ne more zakonito opravljati dela. Lastniki se pri izbiri odločajo za državo na osnovi političnih, gospodarskih in drugih dejavnikov. Pogosto se odločajo za vpis v register v državah z odprtim registrom, kar pomeni, da plačajo davek le ob registraciji, omogočeno jim je zaposlovanje tuje delovne sile in gradnja ladij po želji, brez vpliva domače politike.

Države najpogosteje posegajo v pomorski promet in delovanje družb s subvencijami, v obliki neposrednih državnih prispevkov nacionalnim ladjarjem in ukrepi za znižanje stroškov pri gradnji ladij, pokrivanju stroškov v poslovnem procesu in pri odpisu obrabljenih ladij. Druga oblika pomoči se kaže v zaščiti narodnega ladjevja oziroma diskriminaciji zastave, z dajanjem prednosti domačim ladjarjem in preprečitvijo prevoza domačega blaga tujim prevoznikom. Na ta način omejuje konkurenco iz drugih držav in poskrbi za boljši tržni položaj domačih ladjarjev.

4 NIZKOCENOVNI TOVOR

Z analizo prevoznih poti na relaciji Bar–Kozina želimo ugotoviti, katera prevozna možnost je najugodnejša za prevoz kamnitih oziroma granitnih blokov. V tem poglavju želimo predstaviti splošne lastnosti kamna, njegov nastanek in uporabo.

4.1 Nastanek in uporaba

Po nastanku ločimo kamenine na magmatske, sedimentne in metamorfne. Granit spada med magmatske kamenine, ki, kot navajajo Vesel in drugi (1992, 8), nastajajo v Zemljini skorji s kristalizacijo mineralov iz tekoče magme kot globočnine. Po Veselu in drugih (1992, 8) imajo globočnine značilno enakomerno zrnato sestavo, ki je odvisna od načina in kraja nastanka.

Po uporabi spada granit v skupino arhitekturno-gradbenih ali okrasnih kamnov, ki imajo, kot navaja Žarnić (2003, 41), veliko estetsko vrednost, dobre tehnične in ustrezne geološke lastnosti. V različnih oblikah ga pretežno uporabljajo za posipanje cest ter v gradbeništvu kot sestavni del gradbenih materialov (beton, malta) ter kot okrasni kamen za oblaganje notranjih in zunanjih površin (fasade, tla, zidovi, stebri, nagrobniki). Raznovrstno uporabo mu omogočajo njegove lastnosti, ki so:

- velika trdnost,
- visoka gostota,
- majhna poroznost in vpojnost,
- obstojnost in odpornost na različne vremenske vplive in kemikalije.

Omenjene značilnosti omogočajo uporabo granita za oblaganje zunanjih površin in možnost visoke obremenitve. Kot navaja Pough (1995, 23), so graniti po navadi svetli, z zlahka vidnimi mineralnimi zrni, v sivi, beli, rožnati, črni in rumeno-rjavi barvi. Če povzamemo Žarnića (2003, 41), so z razvojem tehnologij začeli kamen uporabljati tudi v drugih panogah, kot so papirna, kemična, prehrabena in farmacevtska industrija. V omenjenih industrijah granit uporabljajo predvsem kot polnilo, njegova uporaba pa je odvisna od barve in oblike.

4.2 Prevoz granitnih blokov

V poglavju o logistiki smo omenili, da so dobrine po svetu »nepravilno« razporejene, kar velja tudi za granit. Če povzamemo Žarnića (2003, 41), na osnovi geoloških kart lahko vidimo, na katerih območjih najdemo obravnavano kamenino. V svetu kamen prevažajo iz dveh razlogov, in sicer zaradi zakonodaje, ki podjetjem ne dopušča odpiranja novih kamnolomov, kar podjetja prisili v uvoz te surovine, in zaradi pomanjkanja te surovine v naravi.

Za logistiko in prevoz kamna sta pomembni značilnosti njegova oblika in gostota. Granit se najpogosteje prevaža v obliki granitnih plošč, polizdelkov in končnih izdelkov, ki jih z lahkoto naložimo v zabojnik ali na drugi prevozni nosilec. V našem primeru, to je prevoz granitnih blokov, je izbira prevoznika in prevoznega sredstva pomembna zaradi velikosti in prostornine, saj granitni bloki prve kategorije dosežejo prostornino do deset m³. Drugi pomemben dejavnik pri prevozu je razmerje med maso in prostornino, ki za granit znaša od 2500 kg/m³ do 2700 kg/m³, v našem primeru 2500 kg/m³. Razmerje med maso in prostornino je pomembno predvsem pri izbiri načina prevoza in pri nakladanju na prevozno sredstvo. Ker je granitni blok težek, nizkocenovni tovor, je lahko izbira načina prevoza ključnega pomena. Kljub sorazmerno majhni razdalji med Barom in Kozino, ta znaša 800 km, predstavljajo prevozni stroški na enoto velik delež končnih stroškov in imajo velik vpliv tudi na prodajno ceno.

5 PRAKTIČNI DEL ZAKLJUČNE PROJEKTNE NALOGE

V praktičnem delu zaključne projektne naloge bom predstavil raziskavo, ki se nanaša na analizo prevoznih možnosti med mestom Bar in Kozino. Raziskavo sem pričel z opredelitvijo problema in določitvijo ciljev raziskave. Zatem sem izbral metodo raziskovanja ter v aprilu 2010 izvedel raziskavo. Sledila je analiza dobljenih informacij in povzemanje rezultatov. Raziskavo sem izvedel z namenom ugotavljanja prevozne povezanosti Slovenije in Črne gore, natančneje Bara in Kozine, cilj pa je prikazati število prevoznih in špediterskih podjetij, ki delujejo na omenjeni razdalji, njihove osnovne značilnosti, pripravljenost po organizaciji in opravljanju prevozov ter prikaz poti, prevoznih nosilcev in sredstev.

5.1 Metodologija

Osnovna metoda, ki sem jo uporabil za doseg ciljev raziskave, je anketa. Slednja je način zbiranja podatkov, pri katerem anketiranci odgovarjajo na postavljena vprašanja, ki se nanašajo na obravnavano problematiko. V osnovi se anketa loči na odprti in zaprti tip, pri čemer pri prvemu načinu anketiranci prosto odgovarjajo, medtem ko pri drugem lahko izberejo le odgovor, ki jim je dan na voljo. Drugi način izvajalcu anketiranja omogoči lažjo obdelavo in razlago podatkov, slaba stran tega pa je, da anketiranci ne morejo dodatno pojasniti in dopolniti odgovorov. Zaradi tega sem v anketnem vprašalniku oblikoval vprašanja odprtega in zaprtega tipa z možnostjo dopolnitve odgovora. Odprti tip vprašanja sem uporabil pri vprašanjih, za katere sem menil, da bodo dala zelo različne odgovore, kot je na primer vprašanje o prevoznih nosilcih in ceni prevoza.

5.1.1 Sestava ankete in potek anketiranja

Anketni vprašalnik je sestavljen iz petnajstih vprašanj. Pet vprašanj je odprtega in deset vprašanj zaprtega tipa, pri čemer so lahko anketiranci pri določenih vprašanjih zaprtega tipa svoj odgovor dopolnili. Po vsebini se anketni vprašalnik deli na dva dela. Prvi del obsega štiri vprašanja, ki se nanašajo na splošne lastnosti podjetja. Z njimi sem anketirance opredelil glede na vrsto prevoza, ki ga opravljajo, izkušnje, morebitno specializacijo glede na vrsto tovora in zemljepisno področje poslovanja. Drugi del anketnega vprašalnika se nanaša na prevoz granitnih blokov na relaciji Bar–Kozina. Zajema enajst vprašanj, povezanih z opravljanjem prevoza, nudenjem ostalih logističnih storitev, prevoznimi nosilci, Incoterms klavzulami in ceno prevoza. Testni vzorec vprašalnika je prvi rešil znanec, ki dela v špediciji na slovenski obali. S pomočjo slednjega sem vprašalnik delno izboljšal, dopolnil in ga prenesel v program Microsoft Excel. Po končnem oblikovanju vprašalnika in vnosu navodil za reševanje, sem

slednjega prevedel v italijanski, srbski in hrvaški jezik ter jih poslal različnim naslovnikom.

Naslovniki, to so podjetja, ki delujejo v prevozni in špediterski panogi, so bili izbrani s pomočjo slovenskih, hrvaških, srbskih, črnogorskih in italijanskih spletnih poslovnih imenikov. Na teh straneh sem iskal naslovnike pod rubrikama špedicija in prevoz. Po sestavi seznama podjetij iz Slovenije, Srbije, Črne gore, Italije in Hrvaške, sem te prenesel v program Microsoft Excel. Po razvrstitvi glede na državo sem seznam dopolnil z manjkajočimi poštnimi in elektronskimi naslovi ter telefonskimi številkami. Sledilo je oblikovanje predstavnega sporočila s kratko predstavitevijo in predstavitevijo namena anketnega vprašalnika in pisanja. Poleg sem navedel moje kontaktne podatke za morebitna dodatna vprašanja. Zatem sem na elektronske naslove podjetjem poslal sporočila z anketnim vprašalnikom v priponki. Poslanih je bilo 160 vprašalnikov. Ker se osrednji problem zaključne projektne naloge navezuje na Slovenijo in Črno goro, sem skušal v vzorec podjetij uvrstiti po 50 podjetij iz vsake države. Zaradi težav pri iskanju kontaktnih podatkov črnogorskih prevoznih in špediterskih podjetij sem kasneje kot vzorec vzel 70 slovenskih, 30 črnogorskih, 20 italijanskih, 20 srbskih in 20 hrvaških podjetij.

Po štirinajstih dnevih čakanja, od 2. 4. 2010 do 16. 4. 2010, sem od 160 poslanih vprašalnikov dobil rešenih 22, kar je predstavljalo 13,75 % odzivnost. Zaradi nizkega odstotka odzivnosti sem naslovnike poklical po telefonu in jih ponovno prosil za odgovore in pomoč pri raziskavi. Na telefonski klic se je odzvalo 30 podjetij, od tega jih je 20 poslalo rešeno anketo nazaj. Končno število prejetih rešenih anket je tako znašalo 42, kar predstavlja 26,25 % odzivnost. Po tem, ko sem prejel rešene ankete, sem v programu Microsoft Excel zbral dobljene podatke. Slednje sem obdelal ter pri vsakem vprašanju izračunal, koliko odstotkov je prejel posamezni. Sledilo je oblikovanje tabel in slikovnih prikazov ter pisni povzetek rezultatov. Med petnajstimi vprašanji sem v nalogi slikovno predstavil enajst vprašanj, od tega štiri, s katerimi so se podjetja opredelila in dodatnih sedem, ki podajajo odgovore na najbolj zanimiva vprašanja. Dobljene odgovore na četrto vprašanje, ki se nanaša na zemljepisno prisotnost podjetij, sem ponazoril s pomočjo tabele.

5.1.2 Omejitve

Prevoz med Črno goro in Slovenijo lahko poteka po več različnih poteh, skozi več različnih držav. Zaradi tega sem se pri sestavljanju seznama naslovnikov omejil na podjetja, ki delujejo v državah, skozi katere bi lahko potekal prevoz. S to omejitvijo sem upošteval podjetja iz Slovenije, Hrvaške, Črne gore, Italije in Srbije. Dodal sem še nekatera globalna podjetja, predvsem pomorske prevoznike, ki opravljajo take prevoze po morju. Naslednja omejitev pri sestavi seznama anketirancev je izbira samih podjetij. Pri tem so se pojavile težave, saj so spletni imeniki in podobne spletne strani v

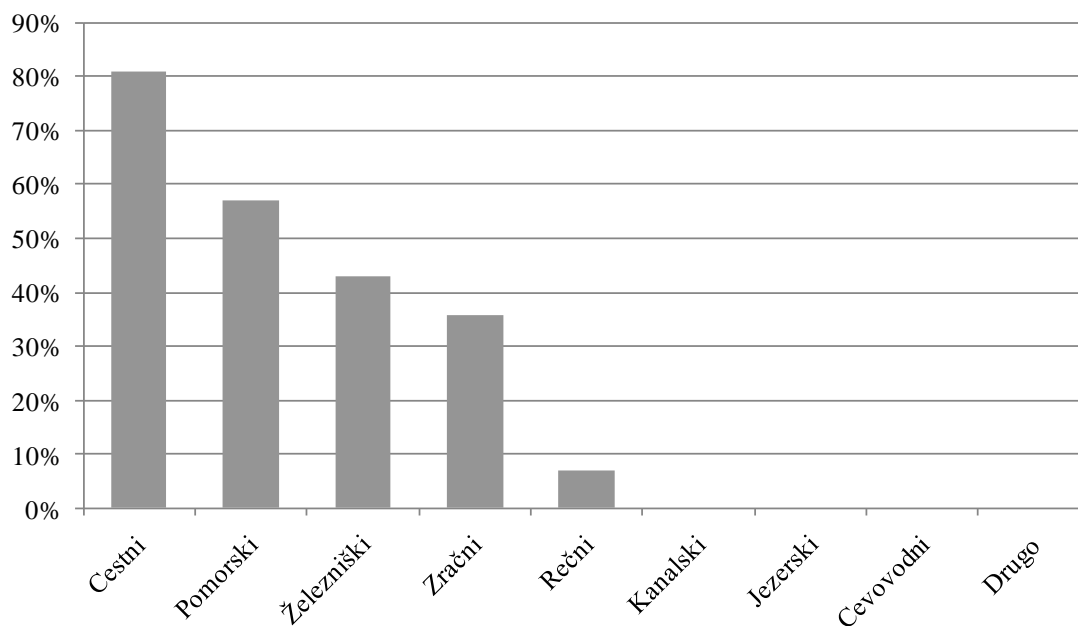
določenih državah slabo oblikovane in oglaševane oziroma je njihova baza podatkov pomanjkljiva. Z izjemo slovenskih in italijanskih spletnih strani sem imel pri ostalih težave s pridobivanjem kontaktnih podatkov, kar se je kasneje poznalo tudi na odzivnosti in rezultatih. Dodatna težava pri tem je, da na določenih spletnih straneh skupaj pod istim razdelkom najdemo podjetja za prevoz blaga in podjetja za prevoz pohištva pri selitvah, kar pa ni posebej označeno ali omenjeno, to pa se pozna pri nižji odzivnosti, saj taka podjetja vprašalnikov niso izpolnila.

5.2 Analiza in povzetek rezultatov

Sledi predstavitev vprašanj in dobljenih odgovorov, ki jih bom prikazal v obliki slikovnih prikazov in krajšega pisnega povzetka. Najprej je predstavljen prvi sklop vprašanj, ki se nanaša na opredelitev podjetij in njihove splošne lastnosti, zatem drugi sklop, ki obravnava konkretno problematiko. Pri odzivnosti velja omeniti, da je ta bila največja, 48,57 %, pri slovenskih podjetjih, sledijo hrvaška in srbska podjetja s po 40 % ter italijanska in črnogorska z 0 % odzivnostjo. Razlogi za nizko stopnjo odzivnosti so po mojem mnenju nebranje elektronske pošte, pomanjkanje časa in pomanjkanje volje za sodelovanje, kar so po telefonu navedli tudi določeni anketiranci. Delitvi anketiranih podjetij po osnovni dejavnosti na špeditorske in prevozne sem se tu raje izognil, saj je veliko takih, ki opravljajo obe dejavnosti hkrati, kar sem prikazal tudi v nadaljevanju.

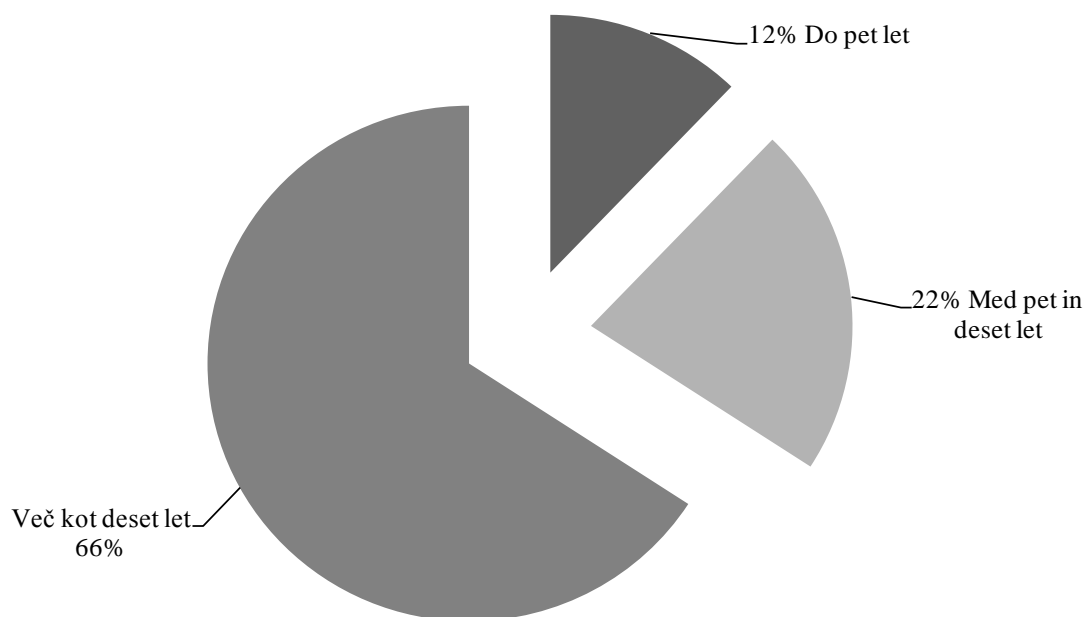
Prvo vprašanje z anketnega vprašalnika se je nanašalo na vrste prevoza, ki ga podjetja opravljajo. Izmed devetih možnih odgovorov je največ, 80,95 %, prejel cestni prevoz, sledi pomorski s 57,14 % in železniški prevoz z 42,86 %. Četrti je zračni prevoz s 35,71 % in rečni s 7,14 %. Kanalski, jezerski in cevovodni prevoz niso dobili niti enega odstotka, kar pomeni, da se nobeden od 42 vprašanih ne ukvarja s temi tipi prevozov (N=42).

Slika 5.1 Vrste prevoza



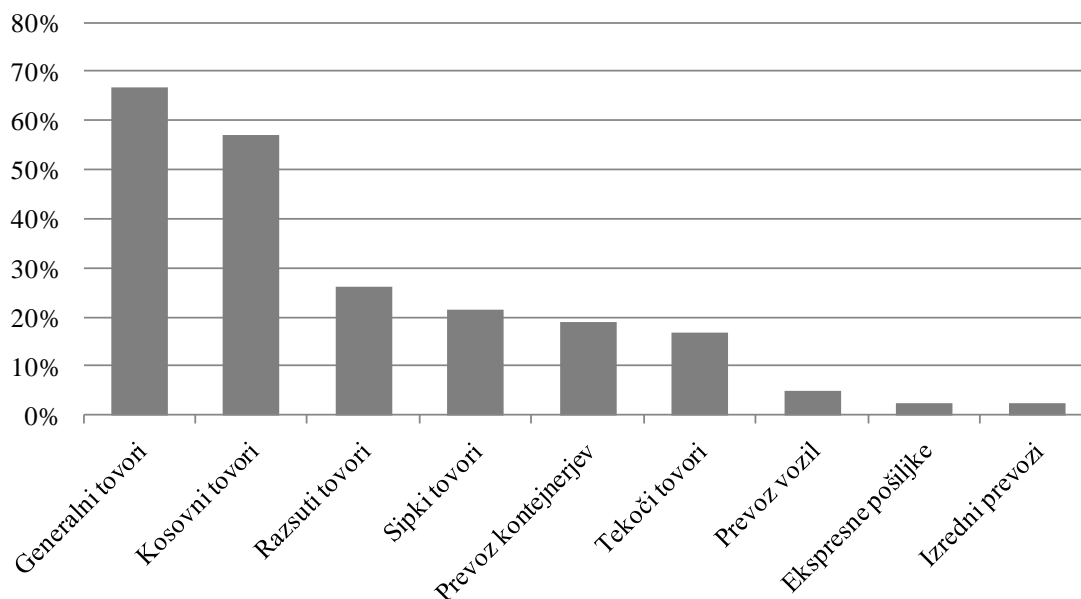
Z drugim vprašanjem sem želel izvedeti, kakšne izkušnje imajo anketirana podjetja z delovanjem v svoji panogi. Vprašanje temelji na predpostavki, da so izkušnje sorazmerne z življenjsko dobo podjetij. Možni odgovori so bili: a) do pet let, b) med pet in deset let ter c) več kot deset let. Rezultati so pokazali, da največ podjetij, 65,85 % deluje več kot deset let, sledijo podjetja z življenjsko dobo med pet in deset let z 21,95 % in podjetja s pet letnimi izkušnjami, z 12,2 %. Na to vprašanje je odgovorilo 41 vprašanih. Dobljeni rezultati kažejo na to, da je večina anketiranih podjetij že dlje časa prisotnih na trgu, delujejo na osnovi dolgoletnih izkušenj, in poznajo področje delovanja. Po drugi strani pa so med anketiranimi tudi špediterska podjetja, ki so do sedaj lahko opravljala le špediterske storitve in so izbrala odgovor, ki mogoče ne ustreza njihovim izkušnjam in znanju na področju samega prevoza (N=41).

Slika 5.2 Življenjska doba in izkušnje anketiranih podjetij



Tretje vprašanje se nanaša na specializacijo špediterskih in prevoznih podjetij. Med podanimi šestimi odgovori, splošni, sipki, razsuti, kosovni in tekoči tovor ter drugo, so podjetja morala izbrati, za katerega so specializirana. Največ podjetij, 66,67 %, je specializiranih za splošni tovor, sledijo podjetja, specializirana za kosovni tovor s 57,14 %, podjetja za prevoz razsutega tovora z 26,19 %, na četrtem mestu so podjetja za sipke tovore z 21,43 %. Sledijo podjetja, ki so specializirana za prevoz zabojnikov z 19,05 %, podjetja za prevoz tekočega tovora z 16,67 %, 4,76 % se jih je opredelilo, da so specializirana za prevoz avtomobilov in po 2,34 % oziroma po eno anketirano podjetje za ekspresni prevoz in izredni prevoz (N=42).

Slika 5.3 Specializacija podjetij

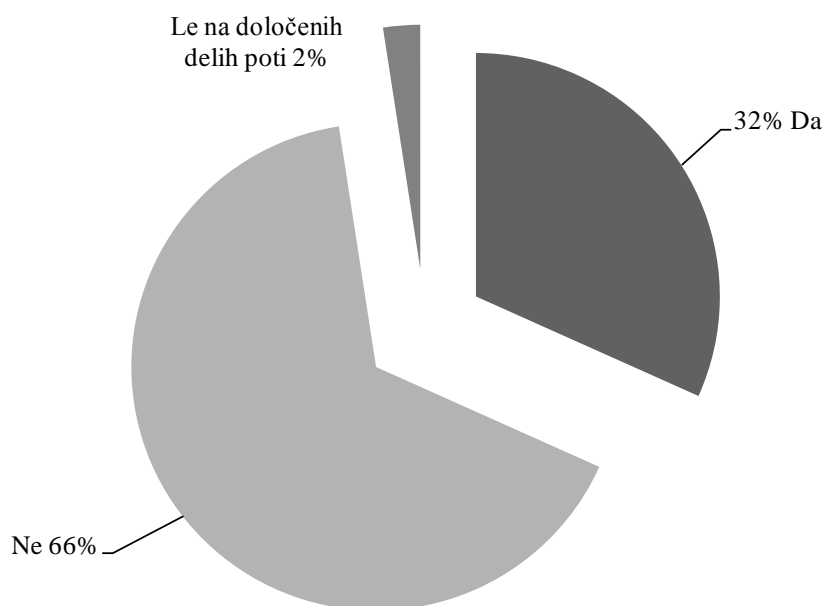


Pri zadnjem vprašanju prvega sklopa, »V katerih regijah ste prisotni?«, so se morala podjetja opredeliti glede na zemljepisno področje delovanja. Ker je obravnavana razdalja Bar–Kozina, so imela pri odgovorih na voljo področja, ki se navezujejo na to razdaljo. Poleg so imeli anketiranci možnost napisati tudi ostala področja, kjer delujejo. 78,57 % vprašanih posluje v osrednji Evropi, ki zajema Slovenijo, Madžarsko, Nemčijo, Avstrijo, Češko, Slovaško, Poljsko in Švico. Na balkanskem polotoku (Hrvaška, BiH, Srbija, Črna gora, Makedonija, Bolgarija, Romunija, Albanija, Grčija) deluje 61,9 % vprašanih, na območju italijanskega polotoka pa 38,09 % vprašanih. Anketiranci, ki ne delujejo v nobeni od omenjenih področij, so svoj odgovor navedli pod možnost d) drugo. Prejeti odgovori so tu zelo različni, saj so anketirani navajali prisotnost na globalnem trgu, 9,59 %, v SND 7,14 %, do delovanja v Belgiji, Turčiji, Nizozemski, Luksemburgu, Veliki Britaniji, Švedski, Estoniji, v Sredozemlju, v Južni Ameriki, na Bližnjem vzhodu, v Zakavkazju ter celo v Mongoliji (N=42).

Tabela 5.1 Prisotnost podjetij po zemljepisnih področjih

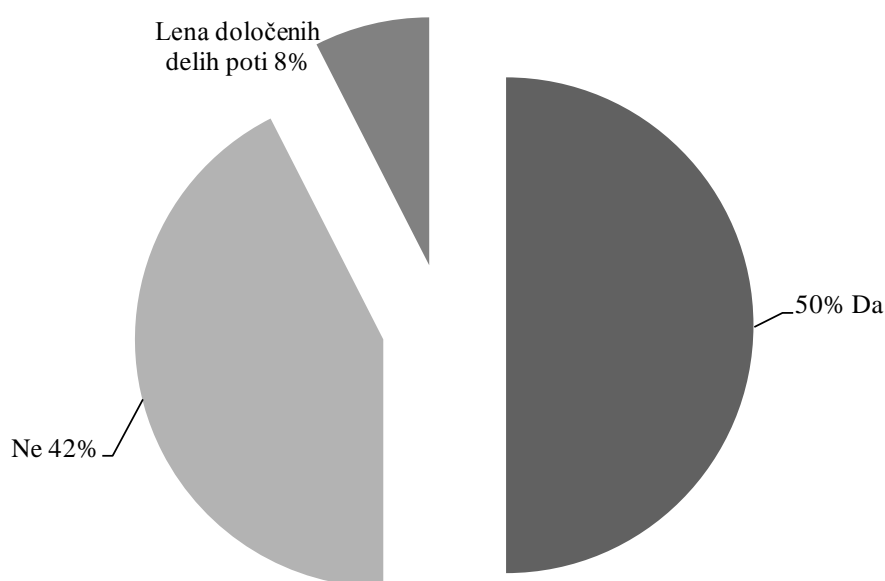
Področje	Število odg.	Delež (v %)	Država	Število odg.	Delež (v %)
Balkanski polotok	26	62	Belgija	2	5
Osrednja Evropa	33	79	Nizozemska	1	2
Apeninski polotok	16	38	Luksemburg	1	2
Sredozemlje	3	7	Danska	2	5
Skandinavija	3	7	Švedska	1	2
Bližnji vzhod	1	2	Velika Britanija	2	5
Zakavkazje	1	2	Francija	1	2
SND	3	7	Turčija	1	2
Južna Amerika	1	2	Estonija	1	2
Globalni	4	10	Mongolija	1	2

Drugi sklop vprašanj, ki se nanašajo na prevoz granitnih blokov na razdalji Bar-Kozina, se pričinja z vprašanjem, ali anketirani že opravljajo prevoze tovora na relaciji Črna gora–Slovenija. Od 41 vprašanih jih je 32 %, ki prevoze opravljajo in 66 %, ki prevozov na tej poti ne opravljajo. Majhen del vprašanih, to je 2 % oziroma eno anketirano podjetje, je navedlo, da opravljajo prevoze le na delih poti, to je čez Srbijo. Iz dobljenih odgovorov lahko sklepamo, da je prevozna povezanost med Črno goro in Slovenijo slaba, kar je lahko posledica majhnega povpraševanja po prevozu na tej razdalji (N=41).

Slika 5.4 Delež trenutno prisotnih prevoznikov na razdalji Črna gora–Slovenija

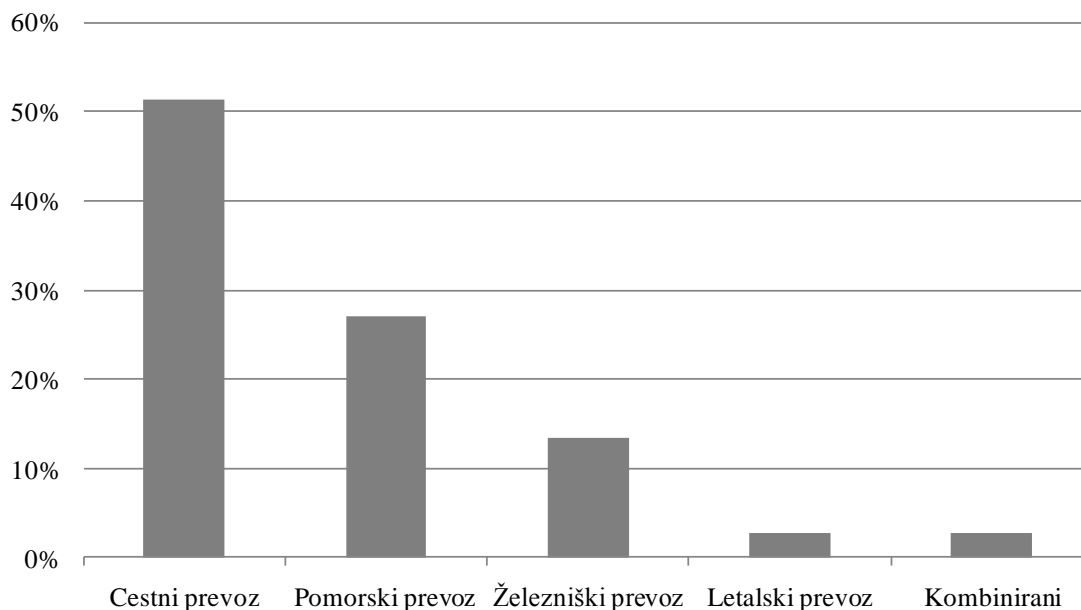
Šesto vprašanje je osnovano na morebitnem povpraševanju po prevoznih storitvah na obravnavani razdalji. Z njim sem hotel izvedeti, ali so prevozniki pripravljene prevažati težek, nizkocenovni tovor, kot so granitni bloki, na poti Bar–Kozina. Od treh možnih odgovorov jih je odgovor »da« izbralo 50 %, odgovor »ne« pa 42 %. Odgovor »le na določenih delih poti« je izbralo 8 %, in sicer samo čez Srbijo ter na relaciji Bar–Koper in Bar–Ljubljana. Glede na to, da je podjetje pripravljeno prevažati tovor le čez Srbijo, predpostavljam, da gre pri tem za železniški prevoz. Enako velja tudi za prevoz do Ljubljane (N=40).

Slika 5.5 Pripravljenost za opravljanje prevozov na relaciji Bar–Kozina



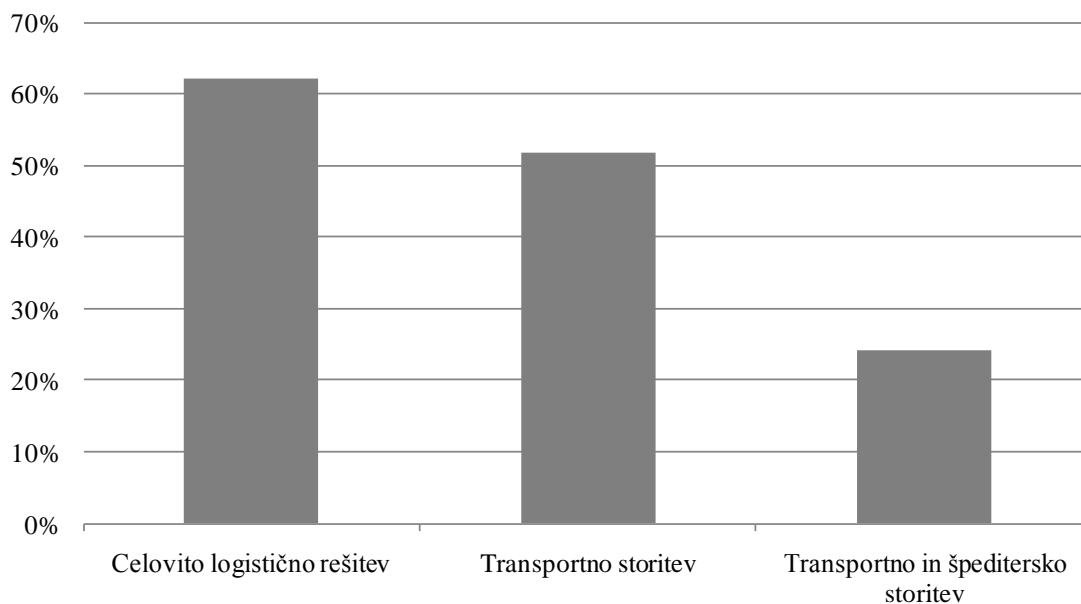
Sedmo vprašanje se nanaša na prevozne načine, ki jih pri tem uporabljajo podjetja. Zemljepisna lega obeh mest omogoča uporabo treh prevoznih načinov v različnih kombinacijah, kot so železniški in cestni, pomorski in cestni ter pomorski in železniški. Največ prevoznih in špediterskih podjetij, 51,35 %, bi za ta prevoz uporabilo cestni prevoz, 27,03 % anketiranih bi blago prepeljalo po morju in 13,51 % z železnico. Za kombinirani prevoz se je odločilo eno podjetje, 2 %, in sicer za kombinacijo železniškega in cestnega prevoza. Prav tako eno podjetje, 2 %, pa se je, presenetljivo, odločilo za letalski prevoz (N=37).

Slika 5.6 Uporaba prevoznih načinov



Osmo vprašanje se nanaša na logistične storitve, ki jih nudijo prevozna in špediterska podjetja. Določena podjetja nudijo samo eno storitev, na primer prevozno, nekatera pa jih nudijo več, od prevoza, do urejanja papirjev in skladiščenja, drugi spet vse potrebno, tj. celovito logistično rešitev. Podjetja, ki sem jih anketiral, večinoma, 62,07 %, nudijo celovito logistično rešitev, kar pomeni, da v celoti poskrbijo za blago. 51,72 % vprašanih nudi strankam samo prevozno storitev, prevozno in špeditersko hkrati pa nudi 24,14 % vprašanih (N=29).

Slika 5.7 Logistične storitve, ki so na voljo strankam



Deveto vprašanje obravnava prevoz težkega, nizkocenovnega tovora, kot so granitni bloki. Pri tem vprašanju sta bila možna odgovora dva, in sicer »da« in »ne«. 47,06 % vprašanih je odgovorilo, da opravljajo prevoze težkega tovora, kot so granitni bloki, 52,94 % pa jih je odgovorilo, da takih prevozov ne opravljajo (N=34).

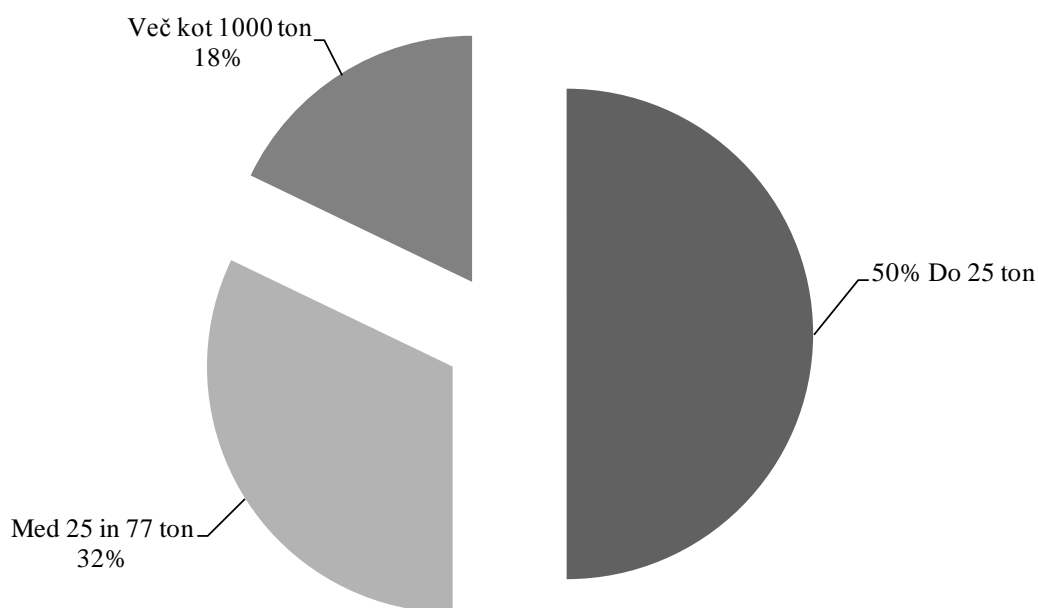
Slika 5.8 Prevažanje nizkocenovnega tovora, kot so granitni bloki



Deseto vprašanje sprašuje po prevoznih nosilcih, ki jih podjetja uporabljajo za prevoz težkega tovora. Pri tem vprašanju so lahko anketiranci navedli poljubni odgovor, saj je šlo za vprašanje odprtega tipa. Vagon kot prevozni nosilec uporablja 38,46 % vprašanih, zabožnik 30,77 %, kamionsko prikolico pa 15,38 %. Pri tem vprašanju želim navesti še nerazumevanje vprašanja nekaterih anketirancev, kar se je pokazalo tudi med telefonskimi pogovori z njimi, ko so me ti spraševali, kaj točno želim izvedeti s tem vprašanjem (N=13).

Pri enajstem vprašanju, ki je bilo »Kakšno maso tovora ste zmožni prevažati?«, so morali anketiranci navesti število ton, ki so ga zmožni prevažati. Vprašanje je pomembno predvsem z vidika oblikovanja zalog, saj določena podjetja lahko dobavijo večjo količino surovine naenkrat, druga pa manjše, vendar pa bolj pogosto. Ker je vprašanje odprtega tipa, je veliko različnih odgovorov. Za lažjo predstavitev sem anketirance glede na sposobnost prevoza razdelil v tri skupine: do 25 ton, med 25 in 77 ton ter od 1000 ton naprej. V prvo skupino se je uvrstilo 50 % vprašanih, v drugo 32,14 %, v tretjo pa 17,86 %. Pri obdelavi podatkov sem ugotovil, da podjetja bruto ali neto mase niso navajala enotno, kar mi je povzročilo nekaj težav pri oblikovanju skupin oziroma predstavitvi podatkov (N=28).

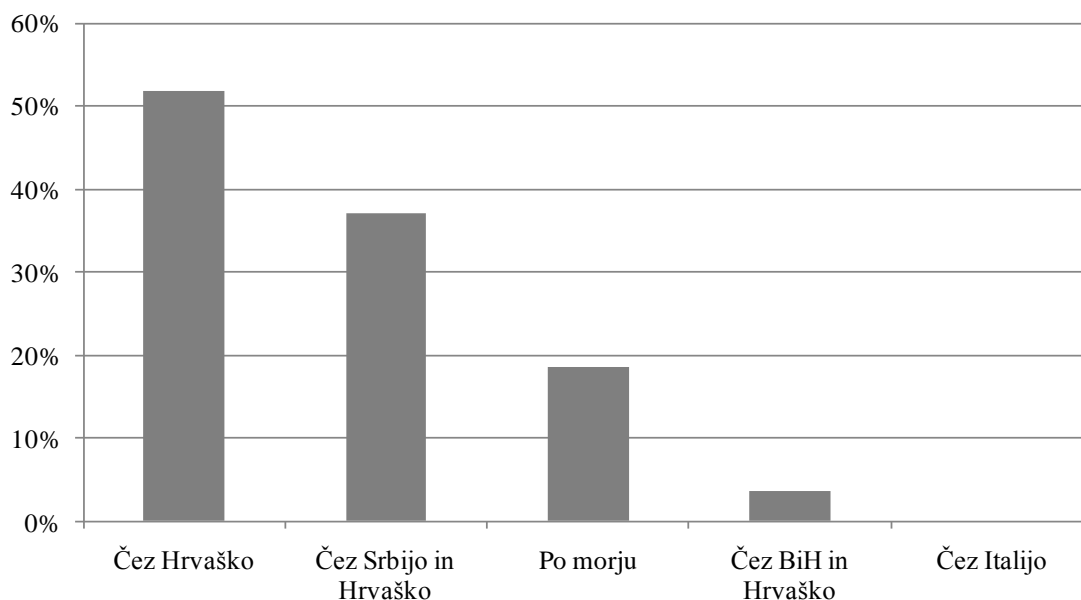
Slika 5.9 Največja možna masa tovora



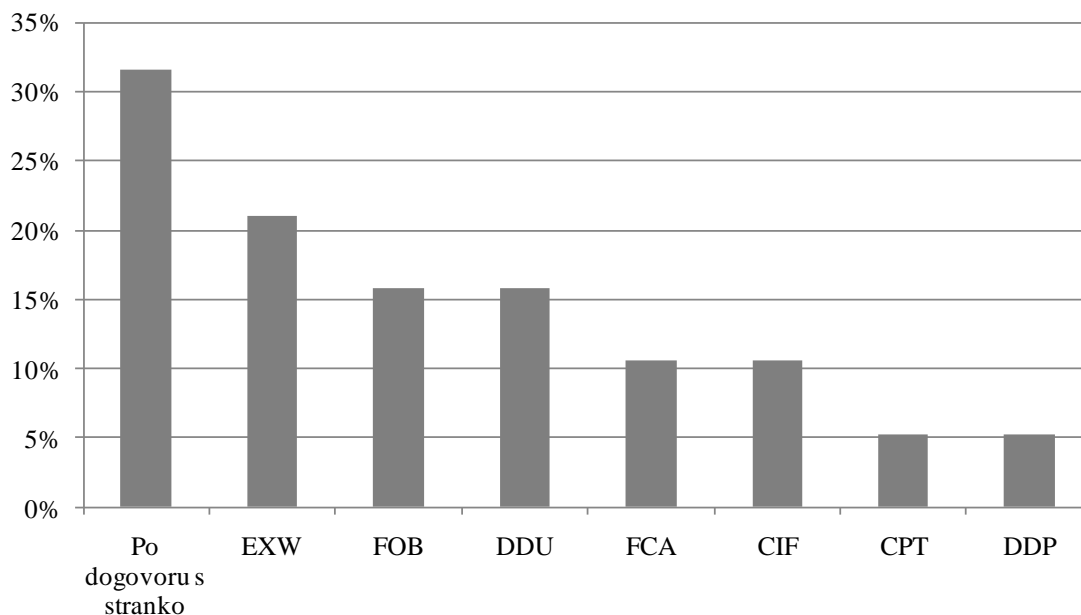
Dvanajsto vprašanje se nanaša na pot, po kateri bi potekal prevoz iz Bara na Kozino. Ker konkretnih poti nisem mogel navesti, sem kot odgovore ponudil države, skozi katere bi prevoz potekal. Pri tem sem upošteval najkrajšo cestno in železniško povezavo, dodal pa sem tudi možen odgovor »drugo«, kjer lahko anketiranci sami navedejo pot. Za pot čez Hrvaško se je odločilo 51,85 % vprašanih, za pot čez Srbijo in

Hrvaško 37,04 % vprašanih, za pot čez Italijo pa nobeden od vprašanih. 18,52 % vprašanih bi tovor prevažalo po morju in 2 % oziroma eno prevozno podjetje čez BiH in Hrvaško (N=27).

Slika 5.10 Prevozne poti iz Črne gore v Slovenijo



Trinajsto vprašanje sprašuje po paritetah oziroma Incoterms klavzulah, ki so določene v pogodbah o prevozu. Čeprav te po navadi določijo prodajalci in odjemalci, lahko tudi prevozniki vplivajo na izbiro paritete, posebej pri pomorskem prevozu. Ker je vprašanje odprtega tipa, so lahko anketiranci sami podali svoj odgovor. Največ, 31,58 % vprašanih, se je odločilo za izbiro paritete po dogovoru s stranko. 21,05 % vprašanih se je odločilo za pariteto EXW (Ex work), sledita pariteti FOB (Free on board) in DDU (Delivered duty unpaid), za kateri se je odločilo po 15,79 % vprašanih. Pariteti CIF (Cost, insurance and freight) in FCA (Free carrier) sta zastopani s po 10,53 % in pariteti CPT (Carriage paid to) ter DDP (Delivered duty paid) s po 5,26 % (N=19).

Slika 5.11 Incoterms klavzule

Predzadnje vprašanje sprašuje po značilnostih in posebnostih prevoza, ki bi ga opravljali anketiranci. Pri tem vprašanju odprtega tipa sem prosil anketirane, da navedejo do tri posebnosti oziroma značilnosti takšnega prevoza. Navedene so bile sledeče lastnosti:

- za takšen prevoz je značilna velika masa tovora in dimenzije blokov,
- kratka razdalja, brez prehoda pri pomorskem prevozu,
- omejenost železnice in prehodni čas pri železniškem načinu prevoza,
- omejitev mase in skladnost dimenzij z možnostmi prevoza pri cestnem in železniškem načinu.

Z zadnjim vprašanjem v anketnem vprašalniku sem želel izvedeti okvirno ceno prevoza granitnih blokov na relaciji Bar–Kozina. Zaradi številnih dejavnikov, kot so manipulacije z blagom, različne takse in ostala doplačila, dobljene cene ne odražajo prave osnove za izbiro prevoznega načina. Upoštevati moramo, da je treba k vozninam prišteti še druge stroške, ki so lahko pri pomorskem prevozu višji, pri cestnem pa nižji. Pri obravnavi cen moramo upoštevati tudi različne enote, za katere so prevozniki navedli cene. Pri cestnih prevoznikih je enota največja dovoljena masa, ki jo smejo prevažati po cesti, to je 25 ton, pri železniških prevoznikih pa je enota, ki je odvisna od vrste vagona, približno 50 ton. Za pomorske prevoznike se omejitve pojavljajo le pri prevozu blaga v zabojnikih, kjer je največja dovoljena masa približno 35 ton, kar pomeni, da navedene cene veljajo za prevoz 35 ton oziroma 14 m³ granitnih blokov. Pri

pomorskem prevozu blaga, brez uporabe zabojnikov ali podobnih prevoznih nosilcev, pa so količine skoraj neomejene, saj lahko segajo vse do 3000 ton.

Najbolj enotni so si prevozniki, ki ponujajo prevoz po ceni 1500 EUR (evro) na enoto, saj je takih 21,47 %. 8,7 % vprašanih bi prevoz opravilo po ceni 1300 EUR, pri ostalih, spodaj predstavljenih cenah, pa si prevozna in špediterska podjetja niso več enotna, saj se cene gibljejo med 600 EUR in 3000 EUR. Dve podjetji, kar predstavlja 8,7 %, svojo ceno oblikuje na podlagi mase. Prvo, pomorsko, bi prevoze opravljalo po ceni 13 EUR/tono, pod pogojem, da tovor tehta vsaj 3000 ton, drugo podjetje, železniško, pa bi prevoz opravilo po ceni 7800 EUR/1000 ton bruto. 39,13 % vprašanih bi v primeru prevoza svojo ceno oblikovalo na podlagi dejavnikov, kot so:

- velikost tovara,
- količina tovara,
- masa tovara,
- pogostost prevozov in
- način prevoza.

5.3 Potrjevanje namena in ciljev

Po pisnem povzetku dobljenih rezultatov in slikovnem prikazu nekaterih sledi predstavitev ugotovitev, do katerih sem prišel z raziskovanjem. Na začetku zaključne projektne naloge sem določil namen naloge, to je raziskati, kakšna je prevozna povezanost črnogorske in slovenske obale, natančneje povezanost med luko Bar in Kozino in predstavitev prevoznih možnosti, načinov in poti, ki so na razpolago na dani, 800 kilometrov dolgi razdalji. Ob tem sem postavil tudi tri cilje, ki so: prikazati značilnosti cestnega, železniškega, pomorskega in zračnega prevoza, analizirati prevozne nosilce in načine, ki so na voljo na dani razdalji za obravnavani tovor.

Kakšna je prevozna povezanost Bara in Kozine, lahko razberemo iz odgovorov na dve anketni vprašanji, to sta peto in šesto vprašanje, s katerima sem želel od anketirancev izvedeti, ali že opravljajo prevoze na dani razdalji in ali so pripravljeni opravljati prevoze med Barom in Kozino v prihodnosti. Kljub temu, da večina podjetij prevozov trenutno ne opravlja, sta kraja dobro povezana. To pokaže pregled odgovorov na šesto vprašanje, kjer je večina podjetij izrazila pripravljenost po opravljanju prevoza blaga na obravnavani razdalji. Sklepamo lahko, da če obstaja povpraševanje po prevozu na razdalji Bar–Kozina, so podjetja pripravljena prevažati blago.

Ob predstavitvi prevozne povezanosti sem z raziskavo predstavil tudi prevozne možnosti, načine in poti. Ugotovil sem, da se da blago na omenjeni razdalji prevažati s tremi osnovnimi načini prevoza, to so cestni, železniški in pomorski. Poleg tega lahko granitne bloke na omenjeni razdalji prevažamo tudi s kombiniranim prevozom. Tega lahko upoštevamo predvsem takrat, ko s pomorskim prevozom opravimo največji del

poti, z železniškim ali cestnim pa prevoz do luke oziroma od luke do končnega naslova. Poti, ki jih podjetja uporabljajo za prevoz granitnih blokov na relaciji Bar–Kozina, so različne. Cestni prevozniki uporabljajo najkrajšo pot, to je cesto čez Hrvaško, ob jadranski obali. Železniški prevozniki imajo za prevoz blaga dve možnosti. Zaradi slabe razvejanosti železniškega omrežja obe možnosti potekajo iz Bara proti notranjosti. Pri tem se ena pot nadaljuje skozi BiH, proti Hrvaški do Slovenije, druga pa čez Srbijo in Hrvaško do Slovenije. Med anketiranimi železniškimi podjetji jih večina uporablja pot čez Srbijo, le redki pa čez BiH. Za pomorske prevoznike je izbira na prvi pogled lažja, saj blago prevažajo po morju. Kar iz ankete ne morem razbrati (z izjemo enega primera) pa je, ali podjetja nudijo neposreden prevoz iz barske v koprsko luko ali pa iz barske luke v drugo luko, kot je Gioia Tauro, kasneje pa v koprsko. Za lažjo predstavo želim navesti primer anketiranega podjetja, ki ponuja ladijske posredne prevoze blaga med Barom in Koprom, in sicer na razdalji Bar–Valletta–Koper.

Poleg namena sem z raziskavo dosegel tudi cilje naloge. Prvi cilj naloge sem izpolnil že v teoretičnem delu naloge, saj sem značilnosti cestnega, železniškega in pomorskega načina prevoza delno navedel že prej. V praktičnem delu naloge, natančneje v raziskavi in z vprašanjem, s katerim sem od anketirancev želel prejeti tri značilnosti teh prevozov, so mi vprašani delno potrdili teoretični opis treh vrst prevozov. Pričakovano se je pokazalo, da je cestni način prevoza najhitrejši in najbolj prilagodljiv, železniški počasnejši, bolj omejen in poceni. Pri tem tovor prevažajo v velikih količinah, kar vpliva na oblikovanje zalog. Na slednje ima še večji vpliv pomorski prevoz. Pri tem so količine, kadar tovora ne prevažajo v zabojnikih, še večje, hitrost prevoza pa lahko enačimo z železniškim. Tu bi izpostavil nasvet anketiranca iz tujega podjetja, ki pravi, da je razdalja med Barom in Koprom na meji, ko se odločamo, ali se spleča tovor prevažati po morju ali raje kako drugače. Pri povzemanju rezultatov vprašanja o prevoznih nosilcih sem že omenil, da prevozniki uporabljajo različne prevozne nosilce, od neposrednega natovarjanja na vagon, na kamionsko prikolico, do uporabe zabojnikov. Menim, da je kljub temu ta cilj le delno izpolnjen, saj številni anketiranci vprašanja niso najbolje razumeli oziroma ni bilo najbolje zastavljeno. Zadnji cilj naloge in raziskave, prikaz prevoznih načinov, ki so na voljo za prevoz granitnih blokov na dani razdalji, sem obravnaval že prej, saj sem menil, da si zaradi prepletenosti s prevoznimi potmi zaslužijo skupno obravnavo.

5.4 Priporočila za nadaljnjo raziskavo

Teoretični del naloge, ki obravnava logistiko in značilnostih prevoznih načinov, bi lahko označili kot krajši povzetek omenjenih področij. Ker je logistika in z njo povezani pojmi zelo razvejana znanost, je težko v eni nalogi predstaviti vse ključne pojme. Za nadaljnjo raziskavo o logistiki bi priporočal podrobnejšo obravnavo s stroškovnega vidika in vpliv logističnih stroškov na končni poslovni izid podjetij. Ob tem bi veljalo

preučiti novosti s področja logistike in nove pristope k logističnim težavam, s katerimi se srečujejo podjetja. Pri prevozu bi se v nadaljnjih raziskavah osredotočil na njihov vpliv na okolje in na možne rešitve te težave. Znano je, da prevoz, še posebej letalski in cestni, veliko prispeva k globalnemu segrevanju. Glavni razlog za to so pogonska goriva. Zato menim, da bi bilo na področju prevoza smiselno raziskati, na kakšen način bi lahko izboljšali učinkovitost prevoznih sredstev.

V drugem delu pa je tekla raziskava, ki se osredotoča le na obravnavano razdaljo in na točno določeno vrsto tovora, kar je zmanjšalo spekter izbire literature in virov. Posledično je za analizo področja prevozne povezanosti med Barom in Kozino bilo potrebno opraviti kakovostno raziskavo, s katero bi prišli do verodostojnih informacij. Raziskavo, ki sem jo opravil s pomočjo anketnega vprašalnika, bi v nadaljnjem raziskovanju tega področja veljalo dodatno razširiti in poglobiti, s tem pa bi dobili boljšo sliko o prevozni povezanosti črnogorske in slovenske obale.

Za nadaljnjo raziskavo in analizo problematike želim podati priporočila in napotke, s katerimi bi si lahko raziskovalci pomagali. Sprva bi se veljalo otresti omejitev, s katerimi sem se srečal pri izvedbi raziskave. Tu mislim predvsem na seznam naslovnikov, ki je bil sestavljen na podlagi podatkov, ki so dostopni na različnih spletnih straneh in spletnih poslovnih imenikih. Menim, da je potrebno seznam anketirancev dopolniti, predvsem s podjetji iz Črne gore, ki imajo, tako kot slovenska, osrednjo vlogo med anketiranci. Ob tem bi veljalo spremeniti pristop anketiranja, saj se je izkazalo, da podjetja na elektronsko pošto in ankete poslane po njej, ne odgovarjajo, kar pripelje do nizke stopnje odzivnosti in visoke stopnje »neopredeljenosti«. Prav slednja ima velik vpliv na končni rezultat raziskave in je lahko jeziček na tehtnici.

Izbira prevoznega načina in poti sloni na ceni prevoza, ki vpliva na stroške, in potrebnem času, kar vpliva na oblikovanje zalog. Pred računanjem končne cene in časa bi za vsak način prevoza veljalo raziskati:

- koliko manipulacij s tovorom je potrebno in kakšni so stroški,
- kolikšni so stroški urejanja dokumentacije,
- koliko časa potrebuje vsak prevoznik za prevoz tovora na dani razdalji,
- kako pogosto so prevozniki sposobni prevažati tovor.

Število manipulacij s tovorom se pri prevoznih načinih razlikuje, prav tako njihov strošek. Pri cestnem prevozu po natovarjanju na kamionsko prikolico manipulacije ne potrebujemo vse do končnega naslova, kjer blago razložimo. Drugače je pri železniškem in pomorskem načinu. Pri teh je v večini primerov treba tovor najprej naložiti na cestno prevozno sredstvo, zatem preložiti na železniško ali pomorsko prevozno sredstvo, kasneje preložiti spet na cestno in na koncu razložiti na končnem naslovu. Ceno prevoza lahko viša tudi strošek urejanja dokumentacije, ki raste z rastjo števila držav, skozi katere prevoz poteka. Pri raziskovanju hitrosti prevoza za vsak

prevozni način moramo upoštevati tudi manipulacijski čas in čas mirovanja. Znano je, da je cestni način z vidika hitrosti v prednosti, veljalo pa bi dodatno raziskati železniški in pomorski prehodni čas. Poleg časa ima na oblikovanje zalog velik vpliv pogostost prevozov. Cestni prevozniki so hitrejši, posledično so sposobni prevažati blago na dani razdalji pogosteje, kar pa ne velja za pomorske prevoznike, ki lahko vozijo na primer enkrat na mesec.

Priporočila za nadaljnjo raziskavo bi zaključil z napotkom o dodatni analizi pomorskega načina prevoza, možnosti in poti. Svetoval bi analizo barske luke in njenih povezav z drugimi pristanišči, po tem pa analizo prevoznih možnosti, podjetij in poti na italijanskem polotoku. Z drugačnim pristopom k anketiranju podjetij pa bi lahko dobili nove podatke o povezavah med Barom, italijanskimi pristanišči in Slovenijo.

6 SKLEP

Gospodarska kriza je podjetja prisilila v nižanje stroškov in iskanje novih nabavnih in prodajnih trgov, s katerimi običajno nižajo stroške nabave. Pri tem je treba organizirati prevoz surovin z novih nabavnih trgov ali prevoz izdelkov na nove prodajne trge. Pri organiziranju prevoza je treba paziti na izbiro cenovno ugodnega, zanesljivega in hitrega načina prevoza.

Za izbiro cenovno ugodnega prevoza je treba poznati dejavnike, ki vplivajo na stroške prevoza in končno ceno. Poleg tega moramo upoštevati tudi količino, ki jo določen prevoznik lahko prevaža, saj je v večjih količinah cena prevoza na enoto občutno manjša. Omeniti moramo še zaloge, na katere prav tako vpliva količina, ki jo lahko prevoznik prevaža in število prevozov, ki jih lahko prevoznik opravi v določenem času oziroma njihovo pogostost.

Z zaključno projektno nalogo sem želel raziskati in analizirati prevozno povezanost črnogorske in slovenske obale, natančneje povezanost med Barom in Kozino. V začetku sem navedel teoretična dejstva o področju logistike, njene povezave z dodano vrednostjo in konkurenčno prednostjo ter njene podsisteme. Sledil je opis treh glavnih načinov prevoza, to so cestni, železniški in pomorski, kjer sem pisal o prednostih in slabostih, organiziranosti podjetij, ki posamični prevoz opravljajo, o osnovnih delitvah tovora, ki ga prevažajo ter o sredstvih, s katerim ga prevažajo. Zatem sem na kratko opisal tovor, to so granitni bloki. O tovoru sem navedel osnovna dejstva, ki bralcu omogočajo lažjo predstavo o njem. Temu je sledila raziskava, ki sem jo opravil med špediterskimi in prevoznimi podjetji iz Slovenije, Italije, Hrvaške, Srbije in Črne gore. Kljub nižji stopnji odzivnosti sem prikazal, da sta kraja srednje dobro povezana. Ob tem sem potrdil tudi številne trditve avtorjev, ki pravijo, da na področju prevoza prevladuje cestni način prevoza, ostali, posebej železniški, pa krepko zaostajajo za njim. Na osnovi tega lahko sklepamo, da se podjetja, kljub višji ceni, raje odločajo za cestni način prevoza, ki nudi večjo hitrost in prilagodljivost.

LITERATURA

- Biloslavo, Roberto. 2006. *Strateški management in management spreminjanja*. Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management.
- Bradbury, Danny. 2010. *Amtrak trials first cow-powered train*.
[Http://www.guardian.co.uk/environment/2010/apr/26/amtrak-cow-train-biodiesel](http://www.guardian.co.uk/environment/2010/apr/26/amtrak-cow-train-biodiesel)
(5. 5. 2010).
- Chopra, Sunil in Peter Meindl. 2001. *Supply chain management: Strategy, planning, and operation*. New Jersey: Pearson Education.
- Cook, Thomas A. 2007. *Global sourcing logistics: How to manage risk and gain competitive advantage in a worldwide marketplace*. New York: American Management Association.
- Coyle, John, Edward Bardi in John Langley. 2003. *The management of business logistics: A supply chain perspective*. 7 ed. Mason: Thomson South Western.
- Čižman, Anton. 2002. *Logistični management v organizaciji*. Maribor: Univerza v Mariboru, Fakulteta za organizacijske vede Kranj.
- Ghiani, Gianpaolo, Gilbert Laporte in Roberto Musmanno. 2004. *Introduction to logistics systems planning and control*. Chichester: Wiley.
- Gorchels, Linda, Edward Marien in Chuck West. 2004. *The manager's guide to distribution channels*. New York: McGraw-Hill.
- Gourdin, Kent N. 2001. *Global logistics management: A competitive advantage for the new millenium*. Malden: Blackwell.
- ICS – International Chamber of Shipping. 2010. *About ICS*.
[Http://www.marisec.org/ics/index.htm](http://www.marisec.org/ics/index.htm) (marec 2010).
- International Road Transport Union. 2010. *About TIR*.
[Http://www.iru.org/index/en_iru_about_tir](http://www.iru.org/index/en_iru_about_tir) (marec 2010).
- International Union of Railways. 2010. *About UIC*.
[Http://www.uic.org/spip.php?id_article=757&page=home](http://www.uic.org/spip.php?id_article=757&page=home) (marec 2010).
- Kapoor, Satish K. in Purva Kansal. 2005. *Basics of distribution management: A logistical approach*. New Delhi: Prentice-Hall.
- Kavčič, Klemen. 2009. *Management oskrbnih verig in model taktnega časa*. Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management.

- Kranjec, Samo. 2010. *Logistika ostankov iz proizvodnje in prodaje*.
[Http://www.finance-akademija.si/index.php?go=article&artid=223692](http://www.finance-akademija.si/index.php?go=article&artid=223692) (27. 4. 2010).
- Lambert, Douglas M., James R. Stock in Lisa M. Ellram. 1998. *Fundamentals of logistics management*. New York: McGraw-Hill.
- Logožar, Klavdij. 2005. *Obvladovanje stroškov v logističnem poslovanju*. Ljubljana: GV Izobraževanje.
- Oblak, Henrik. 2007. *Mednarodna poslovna logistika*. Maribor: Univerza v Mariboru, Fakulteta za logistiko Celje-Krško.
- Ogorelc, Anton. 2004. *Mednarodni transport in logistika*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Pough, Frederick H. 1995. *Rocks and minerals: Peterson field guides*. 5 ed. Boston: Houghton Mifflin Harcourt.
- Repanšek, Natalija. 2006. *Kaj so dovolilnice*.
[Http://www.ozs.si/prispevek.asp?IDpm=35&ID=2910](http://www.ozs.si/prispevek.asp?IDpm=35&ID=2910) (marec 2010).
- Sadler, Ian. 2007. *Logistics and supply chain integration*. London: Sage.
- Thomsett, Michael C. 2002. *The little black book of project management*. 3rd ed. New York: Amacom.
- van Weele, Arjan J. 2005. *Purchasing and supply chain management: Analysis, strategy, planning and practice*. 4 ed. Eindhoven: Eindhoven University of Technology.
- Vesel, Jože, Dragica Strmole, Andreja Senegačnik, Jernej Pavšič in Rajko Pavlovec. 1992. *Naravni kamen: Kamnarsko geološki leksikon*. Ljubljana: Geološki zavod Ljubljana, Inštitut za geologijo, geotehniko in geofiziko.
- Veselko, Gregor in Tina Bratkovič. 2009. *Upravljanje varnosti in tveganj logističnih verig v globalnem poslovanju*. Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.
- Veselko, Gregor. 2007. *Upravljanje logističnih verig v globalnem okolju*. Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.
- Žarnić, Roko. 2003. *Lastnosti gradiv*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo, Katedra za preskušanje materialov in konstrukcij.
- Žohar, Franci. 2005. *Logistika in transport*. Celje: Visoka komercialna šola Celje.

PRILOGA

Priloga 1: Anketni vprašalnik

ANKETNI VPRAŠALNIK

Vaše odgovore označite z barvo oziroma navedite odgovor poleg vprašanja!

Opredelitev podjetja

1. Katere vrste transporta opravljate?
 - a) Cestni
 - b) Železniški
 - c) Pomorski
 - d) Zračni
 - e) Kanalski
 - f) Rečni
 - g) Jezerski
 - h) Cevovodni
 - i) Drugo: _____

(prosim, napišite katerega)

2. Koliko let opravljate dejavnost prevozov?
 - a) Do pet let
 - b) Med pet in deset let
 - c) Več kot deset let

3. Za katere vrste transporta tovora ste specializirani?
 - a) Generalni tovari
 - b) Sipki tovari
 - c) Razsuti tovari
 - d) Kosovni tovari
 - e) Tekoči tovari
 - f) Drugo: _____

(prosim, napišite katerega)

4. V katerih regijah ste prisotni?
 - a) Balkanski polotok (Hrvaška, Srbija, BiH, Črna Gora, Makedonija, Bolgarija, Romunija, Albanija, Grčija)
 - b) Osrednja Evropa (Slovenija, Madžarska, Nemčija, Avstrija, Češka, Slovaška, Poljska, Švica)
 - c) Italijanski polotok
 - d) Drugo: _____

(prosim, napišite v katerih)

Transport granitnih blokov

5. Ali opravljate prevoze tovora na relaciji Črna Gora - Slovenija?
- a) Da
 - b) Ne
 - c) Le na določenih delih poti: _____
(prosim, napišite na katerih delih)
6. Ali bi opravljali prevoze tovora na relaciji Bar - Kozina?
- a) Da
 - b) Ne
 - c) Le na določenih delih poti: _____
(prosim, napišite na katerih delih)
7. Katere transportne načine pri tem uporabljate?
- a) Cestni prevoz
 - b) Železniški prevoz
 - c) Pomorski prevoz
 - d) Drugo/kombinacija: _____
(prosim, napišite katere načine)
8. Katere logistične storitve pri tem nudite?
- a) Celovito logistično rešitev
 - b) Transportno storitev
 - c) Transportno in špeditersko storitev
 - d) Drugo: _____
(prosim, napišite katero)
9. Ali opravljate prevoze težkega, nizkocenovnega tovora, kot so npr. granitni bloki?
- a) Da
 - b) Ne
10. Kakšne transportne nosilce pri tem uporabljate?
- _____
- (prosim, navedite transportne nosilce)
11. Kakšno maso tovora ste zmožni prevažati?
- od _____ do _____ (min.–max.)

12. Čez katere države bi potekal prevoz? (*Iz Črne gore ... v Slovenijo*)

a) Čez Hrvaško

b) Čez Srbijo in Hrvaško

c) Čez Italijo

d) Drugo: _____

(prosim, navedite države)

13. Po kateri pariteti bi opravili prevoz na dani relaciji?

(prosim, navedite pariteto)

14. Kakšne so posebnosti takšnega prevoza?

(prosim, navedite do tri posebnosti)

15. Koliko bi okvirno stal prevoz na omenjeni relaciji?

(Prosim navedite okvirno ceno)

Izpolnjen vprašalnik shranite in mi ga, prosim, pošljite na moj elektronski naslov.

Hvala!