



10 SAVETA

za bolje

Upravljanje voznim parkom



od strane Valério Marques
Savetnik Odbora,
Frotcom International

Ko treba da čita ovaj dokument?

CEOs | finansijski direktori | COOs | Menadžeri flote |
Finansijski rukovodioci

Ovaj dokument pokazuje da je uz nekoliko **dobrih praksi upravljanja voznim parkom**, moguće značajno poboljšati troškovnu efikasnost, zadovoljstvo kupaca i produktivnost, istovremeno smanjiti zastoje. Ova praksa se ne odnosi samo na velike drumske kompanije, već i na kompanije sa samo nekoliko vozila. U stvari, neke od preporuka u ovom dokumentu odnose se na kompanije koje trenutno nemaju svoja vozila, kao što ćete videti.

Trebalo bi unapred reći da se ovaj dokument ne bavi većinom pitanja vezanih za zaposlene koja su često povezana sa beneficijama praćenja vozila, kao što su produktivnost zaposlenih i upravljanje vremenom. Iako ovi faktori obično imaju koristi od korišćenja rešenja za praćenje vozila, oni su van okvira ovog dokumenta, koji se fokusira na pitanja vezana za vozila i ekonomičnost.

Preduzeća orijentisana na vozila...



Neka preduzeća koriste vozila kao svoj primarni izvor aktivnosti. Na primer, kompanije za distribuciju i duge relacije prodaju prevoz robe. Vozila su, dakle, njihov centralni alat. Mi to nazivamo poslovima usredsređenim na vozila.

Ova preduzeća se obično bave upravljanjem voznim parkom na veoma profesionalan i sistematičan način. U većini slučajeva, stručnost za rešavanje svih pitanja upravljanja flotom postoji u kompaniji.

Ako je ovo vaša grupa, nadamo se da ćete otkriti da se većina ovde predloženih saveta već primenjuje u vašoj kompaniji.

... i druga preduzeća

Međutim, druga preduzeća, kao što su restorani, baštenske kompanije ili banke, vide svoje vozne parkove ne kao centralno oruđe, već kao potrebu za okončanjem. Potrebna su im vozila da odnesu svoju robu ili usluge do svojih kupaca.



Često, ove kompanije nemaju internu ekspertizu, vreme ili sklonost da obezbede profesionalno upravljanje svojim flotama.

Stoga upravljanje voznim parkom često postaje opterećenje i njime se bavi u minimalističkom obliku. Metode troškovne efikasnosti imaju tendenciju da se fokusiraju na varijable koje se lako mogu kontrolisati, kao što je potrošnja goriva, ali propuštaju neke druge veoma važne aspekte upravljanja voznim parkom.

Ako vaša kompanija pripada ovoj grupi, možda ćete u sledećem tekstu pronaći nove ideje ili pristupe.

Saveti

Pre nego što počnemo da razmatramo ovih 10 saveta, imajte na umu da oni nisu recept. Uvek se uverite da vidite u kojoj meri svaki od njih treba uzeti u obzir kada je u pitanju situacija vaše kompanije.

Savet #1	Izaberite vozila koja štede gorivo
Savet #2	Obezbeđivanje službenih vozila zaposlenima obično je bolje od nadoknade troškova
Savet #3	Uverite se da su vaša vozila redovno servisirana
Savet #4	Neka vaša flota bude pravilno dimenzionisana
Savet #5	Pokazivanje će vas koštati
Savet #6	Identifikujte mogućnosti za smanjenje kilometraže
Savet #7	Iznajmiti/iznajmiti ili kupiti?
Savet #8	Uverite se da ste izabrali ispravan životni ciklus za svoja vozila
Savet #9	Podstaknite adekvatno ponašanje u vožnji
Savet #10	Koristite Frotcom

Savet #1

Izaberite vozila koja štede gorivo

Cena gasa je uvek glavna briga kada su u pitanju troškovi voznog parka. U stvari, obično troškovi goriva čine **12-20 procenata** operativnih troškova flote. Ovo je obično jedan od najvećih faktora koji doprinose troškovima flote, nakon amortizacije vozila..



Međutim, u trenutku odabira novih vozila, potrošnja goriva izgleda nije među prvim kriterijumima za mnoge kompanije. Pa ipak, ovo može imati ogroman uticaj na tekuće troškove. Pretpostavimo da izaberete kombi sa potrošnjom od 8 litara na 100 km¹. Pretpostavimo da će ovaj kombi preći u proseku 3.000 km mesečno. To je 240 litara mesečno. Ako litar košta 1,40 €, to je 336,00 € mesečno.

Sada zamislite da ste izabrali drugi kombi, sa potrošnjom od 7 litara na 100 km. To je 294,00 evra mesečno, razlika od 42 evra mesečno. To nije velika razlika, mogli bismo pomisliti, ali na kraju životnog ciklusa od, recimo, 3 godine, ova odluka vas košta 1.512,00 €. Više nije džeparac, zar ne? I to za samo jedno vozilo. Pomnožite to sa veličinom flote i možda ćete se iznenaditi.

Pored toga, pošto vladine politike širom sveta sada široko podstiču vozila koja manje zagađuju, kao što su hibridna i električna vozila, trebalo bi da razmislite o izboru ovih opcija kad god je aktivnost koja vaša vozila treba da obavljaju kompatibilna sa postojećim ograničenjima povezanim sa takvim tipovima vozila: domet baterije, postojeći mreža stanica za punjenje, vreme potrebno za punjenje i tako dalje.

Savet #2

Obezbeđivanje službenih vozila zaposlenima je obično bolje nego nadoknađivanje troškova

Zamislite malu IT kompaniju. Kompanija ima jednog softverskog inženjera koji redovno mora da pruža pomoć na licu mesta kupcima u regionu. Da li kompanija treba da obezbedi vozilo ovom zaposlenom, ili bi bilo bolje da zaposleniku nadoknadi korišćenje sopstvenog automobila, pod pretpostavkom da pristane, tako što će mu platiti unapred definisanu vrednost po km?

U početku bi se moglo pomisliti da je to samo pitanje poređenja troškovi. Ako je vrednost po km dogovorenoj između kompanije i zaposlenog niska, isplati se nadoknaditi zaposlenom za korišćenje njegovog vozila. Pa, to je pitanje novca, naravno, ali ne samo to.

U principu, isplati se koristiti vozilo zaposlenog samo ako se korišćenje tog vozila dešava veoma retko. U tom slučaju nema smisla praviti troškove sa službenim vozilom koje će većinu vremena biti zaustavljeno. Verovatno bi bilo bolje da se dogovorite sa zaposlenim i koristite njegov automobil kada je to potrebno. Ali za redovniju upotrebu, teško da će imati smisla. Hajde da vidimo zašto.

Prvo, stvarni trošak vlasništva nad vozilom obično je veći za privatno lice nego za kompaniju. Ne samo troškovi nabavke, već i osiguranje, finansiranje i popravka obično su skuplji za privatna lica. Dakle, ako vaš zaposleni ispravno odražava te troškove u ceni po kilometru koju nadoknađuje vaša kompanija, to će biti veća vrednost od one koju bi vaša kompanija platila za sopstveno vozilo.



Možda možete napraviti ono što mislite da je „dobar posao“ sa zaposlenim i pristati da mu platite manje od „fer“ ili „tržišne“ vrednosti. Ali na kraju neće biti baš zadovoljan time. Ovo nije poželjna situacija i obično dovodi do ponovnog pregovaranja ili – što bi moglo biti gore – spora.

Postoje dodatni argumenti koji vam preporučuju da ne koristite refundaciju kao praksu. Na primer, da li je imidž njegovog automobila kompatibilan sa imidžom kompanije koji želite da prenesete svojim klijentima? Ne želite da njegov auto bude prestar ili previše blistav. Ali nije na vama da kažete jer, na kraju krajeva, to nije automobil vaše kompanije.

Štaviše, ako se vozilo koristi za prevoz alata, materijala ili rezervnih delova, može čak biti nekompatibilno za korišćenje automobila zaposlenog.

Na kraju, ali ne i najmanje važno, ne možete lako da kontrolišete bezbednost vozila vašeg zaposlenog. Ne možete se pobrinuti za njegovo održavanje, tako da neće biti mogućnosti da se garantuje da je vozilo u savršenom stanju.

¹ U ovom proračunu se koriste litri, km i evri. Možete ih lako pretvoriti u željene jedinice koristeći sajtove kao što je www.convertworld.com

Savet #3

Uverite se da su vaša vozila redovno servisirana

Redovno održavanje je najvažnije iz bezbednosnih razloga.

Štaviše, neredovne usluge često dovode do zastoja, što utiče na produktivnost vaše kompanije i zadovoljstvo klijenata. Ali kao da to nisu dovoljno ubedljivi razlozi, imajte na umu da će dobro održavano vozilo generalno trošiti manje goriva i proizvoditi manje emisije gasova.



Savet #4

Neka vaša flota bude pravilno dimenzionirana

Ne želite da imate previše ni premalo vozila. U prvom slučaju ćete platiti previše novca za vozila koja se ne koriste i koja duže vreme miruju. U drugom slučaju, izgubićete kapacitet i nećete moći da pružate usluge koje su vam potrebne, jer jednostavno nema raspoloživih vozila.

Imajte na umu da iako vozila u stanju mirovanja ne povećavaju troškove goriva, ostali troškovi će i dalje biti prisutni: amortizacija, lizing ili iznajmljivanje; održavanje; i osiguranje, između ostalog.

Dimenzionisanje flote na ispravan način može biti nezgodno, jer ne možete uvek sa potrebnim predviđanjem predvideti usluge koje ćete morati da pružite, a samim tim i optimalnu dimenziju flote.

Možete lako da identifikujete nedovoljno iskorišćena ili preterano korišćena vozila kroz inspekciju kilometraže vozila, kroz izveštaje kartice za gorivo ili putem sistema za praćenje vozila.

Kad god je moguće, pokušajte da izjednačite kilometražu vozila vaše kompanije kako ne biste prekoračili planiranu, posebno kada je u ugovorima o lizingu ili zakupu predviđeno ograničenje u kilometraži, nakon čega ćete morati da doplatite.

Na primer, razmislite o mogućnosti da s vremena na vreme menjate vozila između vaših zaposlenih, tako da će zaposleni koji manje putuju biti prebačeni na vozila sa većom kilometražom, a vozila sa manjom kilometražom na zaposlene sa većim potrebama za putovanjem.



Neke kompanije u oblasti distribucije takođe mogu imati koristi od softvera za optimizaciju rutiranja vozila. Ovi paketi obično omogućavaju korisniku da optimizuje dnevnu rutu, imajući za cilj da minimizira ukupan broj potrebnih vozila.

Savet #5

Pokazivanje će vas koštati

Naravno, vaši zaposleni će od vas tražiti najnovije modele vozila sa svim dodacima kojih mogu da se sete. Ali da li je to zaista mudar izbor? Obično ne.

Trebalo bi da izaberete vozila sa pravim karakteristikama za posao. Nepotrebni dodaci i funkcije mogu izgledati lepo, ali sigurno neće poboljšati troškovnu efikasnost vaše kompanije. Kada je u pitanju ugovaranje službenih vozila, držite se osnovnih potreba.

Ovaj princip treba poštovati na svim nivoima hijerarhije, uključujući i odbor. Ponekad će članovi odbora biti u iskušenju da im kompanija obezbedi vrhunski model vozila sa puno dodataka. Ova vozila nisu samo veoma skupa; imaju tendenciju da mnogo depresiraju. Dakle, ne samo da ih plaćate više, već će vam biti i teško da ih prodate po ceni koju smatrate poštenom. Čak i ako se odlučite za lizing ili iznajmljivanje, primenjuje se ista amortizacija i vaš finansijski partner mora da nadoknadi većim mesečnim troškovima.

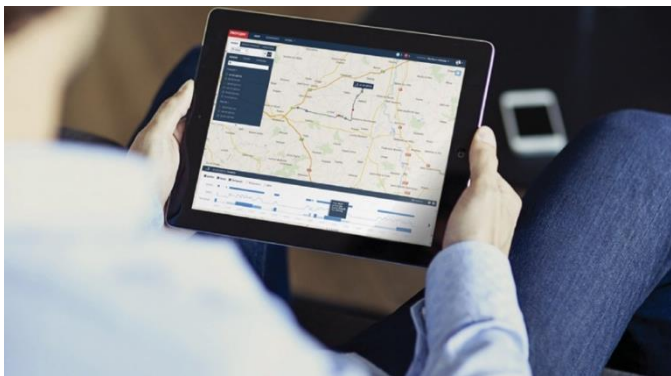
Savet #6

Identifikujte mogućnosti za smanjenje kilometraže

Koristite sve informacije i softverske alate koji su vam na raspolaganju da identifikujete nepotrebna putovanja.

Kako se broj vozila u voznom parku povećava, biće sve češća upotreba vozila na neoptimalan način, što će rezultirati, na primer, duplim putovanjima ili neovlašćenim korišćenjem vozila.

Da biste to izbegli i smanjili kilometražu, koristite softver za praćenje vozila, softver za planiranje i sve druge oblike kontrole koji vam mogu odgovarati.



Ako imate sistem za praćenje vozila, lakše ćete otkriti takve okolnosti i postupiti u skladu sa tim.

Zapamtite da nepotrebna putovanja ne predstavljaju samo povećanje troškova goriva, već doprinose održavanju, amortizaciji vozila i habanju guma, da spomenemo samo neke.

Savet #7

Iznajmiti/iznajmljivati ili kupiti?

Jednostavan odgovor je: zavisi. Postoji mnogo pitanja koje morate uzeti u obzir da biste uputili najbolji poziv za svoju kompaniju.



Evo nekih od tih pitanja :

- Ako iznajmljujete/iznajmljujete, oduzimate godišnji zbir troškova koje mesečno naplaćuje zakupac u godišnjoj deklaraciji prihoda vaše kompanije. Dakle, ako započnete zakup/zakup u avgustu, odbijate 5 mesečnih naknada te godine. Ako kupite vozilo, upisujete ga kao sredstvo i godišnje ga amortizujete za odgovarajući deo, sve dok ne dostigne standardni vek trajanja. Dakle, za standardni životni vek od 4 godine, svake godine odbijate/amortizujete $\frac{1}{4}$ ukupne investicije. Čak i ako to uradite u avgustu.
- Ako iznajmljujete/iznajmljujete vozilo, ne morate da ulažete ukupnu vrednost vozila. Kupovinu možete, naravno, finansirati putem kredita, ali to obično nosi višu kamatnu stopu. I zato što na kraju lizinga/najma vraćate vozilo, mesečna vrednost koju plaćate je niža od one koju biste platili za kredit.

- Ako iznajmljujete/iznajmljujete, uvek postoji ograničenje kilometraže. Ako koristite vozilo više od dozvoljene kilometraže, morate ga dodatno platiti. Dakle, morate biti sigurni da ste ugovorili odgovarajuće ograničenje kilometraže.
- Ako iznajmljujete/iznajmljujete, obično su uključene usluge kao što su održavanje, gume, osiguranje itd. Ovo čini mesečnu naknadu većom od samog lizinga/iznajmljivanja samog vozila, ali ne morate da brinete o neočekivanim popravkama i popravkama održavanje.
- Usluga može uključiti i zamjensko vozilo u slučaju da se prvo zadrži za popravku. U tom slučaju, uverite se da ugovor predviđa tip vozila kompatibilan sa vrstom aktivnosti koju ćete morati da izvršite. Na primer, ako treba da nosite materijal, uverite se da je u ugovoru naveden tip vozila koji ima taj kapacitet; inače vam neće pomoći.
- Ako kupite vozilo, moraćete da odlučite kada i gde ćete ga prodati. Pošto ovo verovatno nije delatnost vaše kompanije – kupovina i prodaja vozila – ponekad vam je teško da sklapate dobre poslove. Kod lizinga/iznajmljivanja, ovo nije nešto o čemu bi trebalo da brinete.
- Kada kupite potpuno novo vozilo, ono se, kao što znate, amortizuje čim napusti prodavac. Ali, kada iznajmljujete, ne morate da brinete o amortizaciji.
- Naročito u slučaju transportnih kompanija, posedovanje kamiona umesto lizinga/iznajmljivanja može imati određeni značaj u bilansu stanja. Očekujete da transportna kompanija ima kamione kao imovinu.

Savet #8

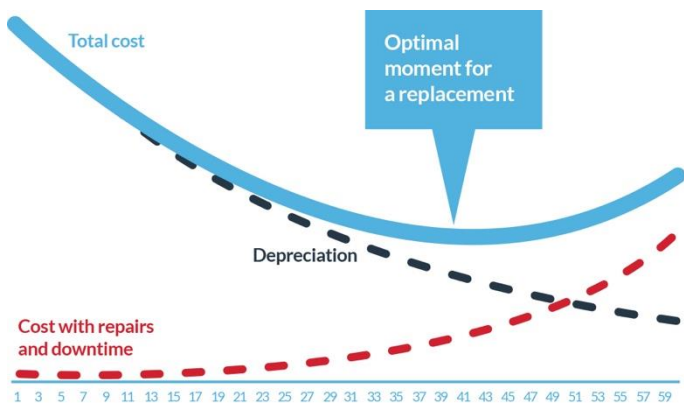
Uverite se da ste izabrali ispravan životni ciklus za svoja vozila

Bez obzira da li se odlučite za iznajmljivanje, lizing ili kupovinu, morate unapred planirati ispravan životni ciklus za svoja vozila. Da li treba da iznajmite ili iznajmite na 24, 36 ili 48 meseci? U slučaju da ste odlučili da kupite umesto toga, kada biste trebali prodati?

Da biste odgovorili na ovo pitanje, morate shvatiti da dva troška imaju antagonističko ponašanje kako vreme prolazi.

Vremenom, amortizacija vozila će se razvijati sporije. To znači da posle određenog broja meseci trošak amortizacije ne varira mnogo od meseca do meseca. Sa ove tačke gledišta, trebalo bi da zauvek zadržite vozilo, jer više ne gubi značajnu vrednost.

S druge strane, ako držite vozila predugo, popravke i zastoji će se desiti.



Stoga, ako želite da pronađete optimalni trenutak za zamenu, morate znati kada zbir obe krive dostigne minimum.

Ovo nije lako postići, ali možete da pretpostavite ako pogledate evidenciju o prethodnim vozilima vaše kompanije. Verovatno ćete moći da vidite kada popravke i neplanirani zastoji počnu da rastu brže.

Savet #9

Podsticati adekvatno ponašanje u vožnji

Kakva je korist od odabira vozila sa manjom potrošnjom ako vaši vozači nemaju milosti prema motoru?

Uverite se da vaši vozači razumeju razliku u troškovima goriva, emisiji gasa, troškovima održavanja i riziku od nesreće kada se njihovo ponašanje u vožnji promeni.

Razmislite o tome da vaši vozači pohađaju kurs odbrambene vožnje. Ovi kursevi obuke pokazuju kako da se minimizira rizik od sudara, povreda i smrtnih slučajeva, istovremeno smanjujući potrošnju i stres motora i izloženost odgovornosti. Ovo se postiže pravilnim ponašanjem za volanom. Neki od ovih kurseva obuke se čak mogu obezbediti i preko veba, tako da cena obično nije visoka.

Savet #10

Koristite Frotcom

Ovo biste očekivali od tipa koji stoji iza Frotcoma, naravno. Pa da završimo sa tim.

Zašto vam Frotcom pomaže da upravljate svojom flotom?

Kada odaberete Frotcom², mala jedinica koja sadrži GPS/GNSS prijemnik i mobilni modul za prenos podataka je instalirana u svako vozilo vašeg voznog parka. Ova jedinica će preneti centralizovanom centru podataka, informacije o lokaciji, brzini, smeru i paljenju, a dodatni podaci se takođe prikupljaju opciono. Vaš menadžer voznog parka će moći da kontroliše kretanje svih vozila: gde su, gde su bila, kada su započela putovanje, koliko dugo su stala i tako dalje.

Ovo omogućava vama ili menadžeru flote da odmah reagujete u slučaju da upotreba flote ne sledi plan.



Frotcomov modul za obuku vozača lako uočava kako se vožnja može poboljšati.

Opcioni dodaci uključuju modul za obuku vozača, različite senzore, navigacioni modul za vozače, dvosmernu tekstualnu komunikaciju, CANBus kontrolu goriva, motora i tahografa, automatsku identifikaciju vozača i modul za upravljanje troškovima.

Sada dodajte ovome moć automatskih izveštaja koji sačinjavaju najvažnije činjenice o performansama vaših vozila i skup alarma kojima upravljate. Vidite koliko će biti lakše pravilno kontrolisati svoju flotu?

Naš softver sadrži sve funkcije koje su vam potrebne za upravljanje vašom flotom, bez obzira na industriju u kojoj radite. Otkrijte kako možemo pomoći.



O autoru: Valério Marques je suosnivač, bivši Izvršni Direktor kompanije Frotcom International, globalnog dobavljača sistema za praćenje vozila za upravljanje voznim parkom. Valerio radi u praćenju vozila od 1993. Frotcom International je privatna kompanija sa sedištem u Portugalu, koja pruža rešenja za upravljanje voznim parkom za klijente širom sveta. Klijenti se protežu od malih kompanija sa samo nekoliko vozila, do kompanija za prekogranični drumski transport sa hiljadama vozila.

² Dodatne informacije možete pronaći na www.frotcom.com ili kontaktirati svoju lokalnu Frotcom kancelariju.