



10 СЪВЕТА

за по-добро

Управление на автопарка



от Валерио Маркес
Консултант, Frotcom International

За кого е полезен този документ?

Изпълнителни директори | Финансови директори |
Оперативни директори | Мениджъри на автопаркове |
Финансови ръководители

Този документ показва, че с няколко **добри практики за управление на автопарка** е възможно значително да се подобри ефективността на разходите, удовлетвореността на клиентите и производителността, като същевременно се намали времето за престой. Тези практики се отнасят не само за големите компании за автомобилен транспорт, но и за компании с едва няколко превозни средства. Всъщност някои от препоръките в този документ се отнасят за компании, които в момента нямат собствени превозни средства, както ще видите.

Предварително трябва да се посочи, че този документ не разглежда повечето въпроси, свързани със служителите, често свързани с ползите от проследяването на превозни средства, като производителността на служителите и управлението на времето. Въпреки че тези фактори обикновено се облагодетелстват от използването на решения за проследяване на превозни средства, те са извън обхвата на този документ, който се фокусира върху проблемите, свързани с превозните средства и ефективността на разходите.

Бизнеси, ориентирани към превозните средства...



Някои фирми използват превозни средства като основен източник на дейност. Например компаниите за дистрибуция и превоз на дълги разстояния продават транспорт на стоки. Следователно превозните средства са техният основен инструмент. Ние наричаме това бизнеси, ориентирани към превозните средства.

Тези фирми обикновено се занимават с управление на автопаркове по много професионален и систематичен начин. В повечето случаи експертизата за справяне с всички проблеми с управлението на автопарка съществува вътрешно.

Ако това е Вашата група, надяваме се да откриете, че повечето от предложените тук съвети вече се прилагат във Вашата компания.

... и друг тип фирми

Други бизнеси обаче, като ресторанти, градински компании или банки, гледат на своите автопаркове не като на свой основен инструмент, а по-скоро като на необходимост за край. Те се нуждаят от превозни средства, за да транспортират своите стоки или услуги до своите клиенти.



Доста често тези компании нямат вътрешна експертиза, време или желание да осигурят професионалното управление на своите автопаркове.

Следователно управлението на автопарка често се превръща в бремене и се разглежда в минималистична форма. Методите за ефективност на разходите обикновено се фокусират върху лесно контролируеми променливи, като разхода на гориво, но пропускат някои други много важни аспекти на управлението на автопарка.

Ако Вашата компания принадлежи към тази група, може би ще намерите нови идеи или подходи в следващия текст.

Съвети

Преди да започнем да разглеждаме тези 10 съвета, имайте предвид, че те не са рецепта. Винаги се уверете, че виждате до каква степен всеки един от тях трябва да бъде взет под внимание, когато става въпрос за ситуацията на Вашата компания.

Съвет #1	Изберете икономични превозни средства
Съвет #2	Осигуряването на служебни превозни средства на служителите обикновено е по-добро от възстановяването на разходите им за използване на собствените им
Съвет #3	Уверете се, че Вашите превозни средства се обслужват редовно
Съвет #4	Оразмерете правилно флота си
Съвет #5	Фукаването ще Ви струва пари
Съвет #6	Идентифицирайте възможностите за намаляване на пробегата
Съвет #7	Отдаване под наем или покупка?
Съвет #8	Уверете се, че сте избрали правилния жизнен цикъл за Вашите превозни средства
Съвет #9	Насърчавайте адекватното шофиране
Съвет #10	Използвайте Frotcom

Съвет #1

Изберете икономични превозни средства

Цената на газа винаги е основна грижа, когато става дума за разходи за автопарк. Всъщност обикновено разходите за гориво представляват 12-20 процента от оперативните разходи на флота. Това обикновено е един от най-големите участници в цената на автопарка след амортизацията на превозното средство.



Въпреки това, по време на избора на нови превозни средства, разходът на гориво не изглежда сред първите критерии за много компании. И все пак това може да окаже огромно влияние върху текущите разходи. Да предположим, че сте избрали ван с разход 8 литра на 100 км¹. Да предположим, че този ван ще прави средно 3000 км на месец. Това са 240 литра на месец. Ако литърът струва 1,40 €, това е 336,00 € на месец.

Сега си представете, че сте избрали друг ван с разход от 7 литра на 100 км. Това е 294,00 € на месец, разлика от 42 € на месец. Това не е огромна разлика, може да си помислим, но в края на жизнен цикъл от, да речем, 3 години, това решение ви струва 1512,00 €. Вече не са джобни пари, нали? И това е само за едно превозно средство. Умножете това по размера на флота и може да се изненадате.

Освен това, тъй като правителствените политики в световен мащаб широко насърчават по-малко замърсяващи превозни средства, като хибридни и електрически превозни средства, трябва да обмислите избора на тези опции винаги, когато дейността, която Вашите превозни средства трябва да извършват, е съвместима със съществуващите ограничения, свързани с такива типове превозни средства: обхват на батерията, съществуваща мрежа от станции за зареждане, време, необходимо за презареждане и т.н.

Съвет #2

Предоставянето на фирмени превозни средства на служителите обикновено е по-добър вариант от възстановяването на разходите за използване на собствените им

Представете си малка IT компания. Компанията разполага с един софтуерен инженер, който редовно трябва да оказва помощ на място на клиентите в региона. Трябва ли компанията да предостави превозно средство на този служител или би било по-добре да възстанови на служителя използването на собствената му кола, ако приеме, че е съгласен, като му плати предварително определена стойност на километър?

Първоначално някой може да си помисли, че това е просто въпрос за сравнение разходи. Ако стойността на км, договорена между компанията и служителя, е ниска, струва си да се възстановят разходите на служителя за използването на неговия автомобил. Е, това е въпрос на пари, разбира се, но не само това.

По принцип си струва да използвате превозното средство на служителя само ако това превозно средство се използва много рядко. В такъв случай няма смисъл да правите разходи със служебен автомобил, който през повечето време ще бъде спрян. Вероятно би било за предпочитане да се договорите със служителя и да използвате колата му, когато е необходимо. Но за по-редовна употреба едва ли ще има смисъл. Да видим защо.



Първо, реалната цена на притежание на превозно средство обикновено е по-висока за частно лице, отколкото за компания. Не само цената на придобиване, но и застраховката, финансирането и ремонтът са по-скъпи за частните лица. Така че, ако Вашият служител отразява правилно тези разходи в цената на километър, възстановена от Вашата компания, това ще бъде по-висока стойност от тази, която Вашата компания би платила за собственото си превозно средство.

¹ При това изчисление се използват литри, км и евро. Можете лесно да ги конвертирате в предпочитаните от Вас единици, като използвате сайтове като www.convertworld.com

Може би можете да сключите това, което смятате, че е „добра сделка“ със служителя и да се съгласите да му плащате по-малко от „справедливата“ или „пазарната“ стойност. Но в крайна сметка той няма да е много доволен от това. Това не е желана ситуация и обикновено дава място за преговаряне или – което може да е по-лошо – спор.

Има допълнителни аргументи, които препоръчват да не използвате реимбурсирането като практика. Например, имиджът на колата му съвместим ли е с имиджа на компанията, който искате да предадете на клиентите си? Не искате колата му да е твърде стара или твърде лъскава. Но не зависи от Вас да казвате, защото в крайна сметка това не е автомобилът на Вашата компания.

Освен това, ако превозното средство се използва за превоз на инструменти, материали или резервни части, може дори да е несъвместимо да се използва колата на служителя.

Не на последно място, не можете лесно да контролирате безопасността на автомобила на Вашия служител. Не можете да се уверите в поддръжката му, така че няма да има възможност да се гарантира, че автомобилът е в перфектно състояние.

Съвет #3

Уверете се, че Вашите автомобили се обслужват редовно

Редовната поддръжка е от първостепенно значение от съображения за безопасност.

Освен това нередовното обслужване често води до прекъсвания, което се отразява на производителността на Вашата компания и удовлетвореността на клиенти Ви. Но сякаш това не са достатъчно убедителни причини, имайте предвид, че добре поддържаното превозно средство обикновено ще изразходва по-малко гориво и ще произвежда по-ниски газови емисии.



Съвет #4

Оразмерете правилно флота си

Не искате да имате твърде много превозни средства, нито твърде малко. В първия случай ще сте платили твърде много пари за превозни средства, които не се използват и стоят бездействащи за дълги периоди. В последния случай ще загубите капацитет и няма да можете да предоставяте необходимите услуги, защото просто няма налични превозни средства.

Имайте предвид, че въпреки че неработещите превозни средства не добавят към разходите за гориво, други разходи все пак ще са налице: амортизация, лизинг или наем; поддръжка; и застраховка, между другото.

Оразмеряването на автопарк по правилния начин може да бъде трудно, тъй като не винаги можете да предвидите с необходимото очакване услугите, които ще трябва да предоставите и следователно оптималното измерение на автопарка.

Можете лесно да идентифицирате недостатъчно или прекомерно използвани превозни средства чрез проверка на километражите на превозните средства, чрез отчетите на картите за гориво на автопарка или чрез система за проследяване на превозни средства.

Когато е възможно, старайте се да изравнявате пробега на автомобилите на фирмата си, за да не надхвърляте планирания, особено когато в договорите Ви за лизинг или наем има ограничение в пробега, след което ще трябва да доплащате.



Например, обмислете възможността от време на време да сменяте превозни средства между Вашите служители, така че служителите, които пътуват по-малко, да бъдат прехвърлени към превозни средства с по-голям пробег, а превозните средства с по-малък пробег да бъдат прехвърлени към служители с по-големи нужди от пътуване.

Някои компании в областта на дистрибуцията също могат да се възползват от софтуера за оптимизиране на маршрута на превозното средство. Тези пакети обикновено позволяват на потребителя да оптимизира ежедневния маршрут, имайки за цел да минимизира общия брой необходими превозни средства.

Съвет #5

Фукането ще Ви струва пари

Разбира се, Вашите служители ще поискат от Вас най-новите модели превозни средства с всички добавки, за които се сетят. Но това наистина ли е мъдър избор? Обикновено не.

Трябва да изберете превозни средства с правилните характеристики за работата. Ненужните добавки и функции може да изглеждат добре, но със сигурност няма да подобрят ефективността на разходите на Вашата компания. Когато става въпрос за наемане на служебни превозни средства, придържайте се към основните нужди.

Този принцип трябва да се следва на всички нива на йерархията, включително в борда. Понякога членовете на борда ще бъдат изкушени да накарат компанията да им предостави топ модел превозно средство с много екстри. Тези превозни средства са не само много скъпи; те са склонни да се обезценяват много. Така че не само плащате повече за тях, но и ще Ви е трудно да ги продадете на това, което смятате за справедлива цена. Дори ако изберете лизинг или наем, се прилага същата амортизация и Вашият финансов партньор трябва да компенсира с по-високи месечни разходи.

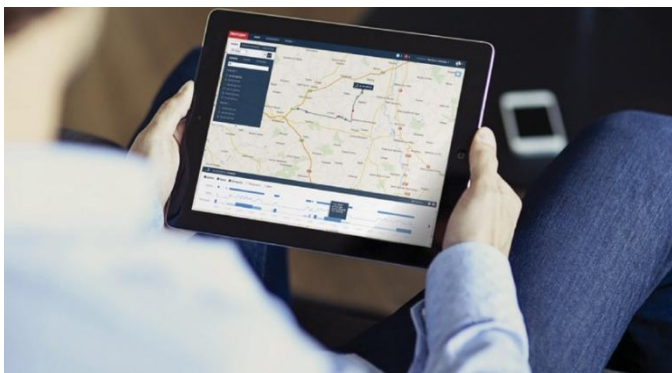
Съвет #6

Определете възможностите за намаляване на пробега

Използвайте цялата информация и софтуерни инструменти, с които разполагате, за да идентифицирате ненужните пътувания.

Тъй като броят на превозните средства в автопарка се увеличава, ще става все по-често превозните средства да се използват по неоптимален начин, което ще доведе например до дублирани пътувания или неразрешено използване на превозни средства.

За да избегнете това и да намалите пробега, използвайте софтуер за проследяване на превозни средства, софтуер за планиране и всякакви други форми на контрол, които може да са Ви подходящи.



Ако имате система за проследяване на превозни средства, ще можете по-лесно да откриете подобни обстоятелства и да действате по съответния начин.

Не забравяйте, че ненужните пътувания ще представляват не само увеличение на разходите за гориво, но също така допринасят за поддръжката, амортизацията на превозното средство и износването на гумите, за да назовем само няколко.

Съвет #7

Лизинг/наем или покупка?

Простият отговор е: зависи. Има много въпроси, които трябва да вземете предвид, за да направите най-добрият избор за Вашата компания.



Ето някои от тези проблеми:

- Ако вземате на лизинг или наемате автомобил, приспадате годишната сума на разходите, начислени месечно от лизингодателя в годишната декларация за приходите на Вашата компания. Така че, ако започнете лизинг/наем през август, приспадате 5 месечни такси през тази година. Ако закупите превозното средство, Вие го записвате като актив и го амортизирате ежегодно за съответната част, докато достигне стандартния живот. Така че, за стандартен живот от 4 години, Вие приспадате/амортизирате $\frac{1}{4}$ от общата инвестиция всяка година. Дори да го направите през август.
- Ако сте на лизинг/наем, не е необходимо да инвестирате цялата стойност на автомобила. Можете да финансирате покупката си, разбира се, чрез заем, но обикновено това носи по-висок лихвен процент. И тъй като в края на лизинга/наема връщате превозното средство, месечната стойност, която плащате, е по-ниска от тази, която бихте платили за заем.
- Ако сте на лизинг/наем, винаги има лимит на пробега. Ако използвате превозното средство повече от предельния пробег, трябва да заплатите допълнително за него. Така че трябва да сте сигурни, че сте договорили подходящото ограничение на пробега.

- Ако сте на лизинг/под наем, обикновено има включени услуги като поддръжка, гуми, застраховка и т.н. Това прави месечната такса по-висока от самото лизинг/наемане на самото превозно средство, но не е нужно да се притеснявате за неочаквани ремонти и коригираща поддръжка.
- Услугата може да включва и заместващо превозно средство, в случай че първото бъде задържано за ремонт. В такъв случай се уверете, че в договора е посочен тип превозно средство, съвместимо с вида дейност, която ще трябва да изпълните. Например, ако трябва да превозвате материали, уверете се, че в договора е посочен тип превозно средство, което има този капацитет; в противен случай няма да Ви помогне.
- Ако купувате превозното средство, ще трябва да решите кога и къде да го продадете. Тъй като това вероятно не е дейност на Вашата компания – покупка и продажба на превозни средства – понякога може да Ви е трудно да сключвате добри сделки. При лизинг/отдаване под наем това не е нещо, за което да се притеснявате.
- Когато закупите чисто нов автомобил, той се амортизира веднага щом напусне дилъра, както знаете. Но когато наемате, не е нужно да се притеснявате за амортизация.
- Особено в случай на транспортни компании, притежаването на камиони вместо лизинг/наем може да има известно значение в баланса. Очаквате една транспортна компания да има камиони като активи.

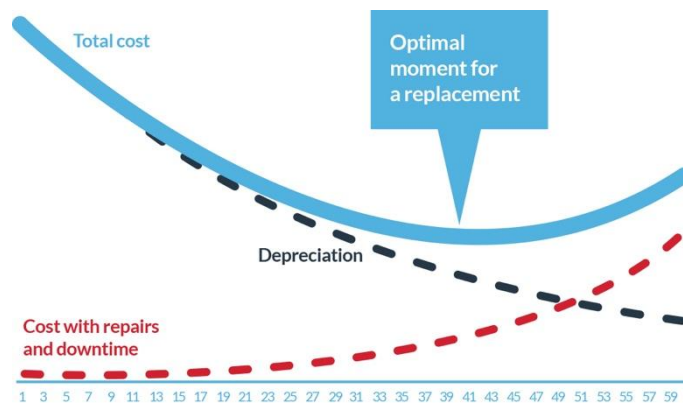
Съвет #8

Уверете се, че сте избрали правилния жизнен цикъл за Вашите превозни средства

Независимо от избора на наем, лизинг или закупуване, трябва предварително да планирате правилния жизнен цикъл на превозните Ви средства. Трябва ли да наемете или вземете на лизинг за 24, 36 или 48 месеца? В случай, че сте решили да купите вместо това, кога трябва да продадете?

За да отговорите на този въпрос, трябва да разберете, че два типа разходи имат антагонистично поведение с течение на времето.

С времето амортизацията на превозното средство ще се развива по-бавно. Това означава, че след определен брой месеци цената на амортизацията не се променя много от месец на месец. От тази гледна точка трябва да запазите автомобила завинаги, тъй като той вече не губи значителна стойност.



Следователно, ако искате да намерите оптималния момент за подмяна, трябва да знаете кога сумата от двете криви достига минимум.

Това не е лесно за постигане, но можете да направите приблизително предположение, като разгледате записите на компания Ви за предишни превозни средства. Вероятно ще можете да видите кога ремонтите и непланираните престои започват да нарастват по-бързо.

Съвет #9

Насърчавайте адекватно поведение при шофиране

Каква е ползата от избора на превозни средства с по-нисък разход, ако Вашите шофьори нямат милост към двигателя?

Уверете се, че шофьорите Ви разбират разликата в разходите за гориво, газовите емисии, разходите за поддръжка и риска от злополука, когато поведението им при шофиране се промени.

Помислете дали да посещават курс по защитно шофиране. Тези курсове за обучение показват как да се сведе до минимум рискът от сблъсъци, наранявания и смъртни случаи, като в същото време се намалява потреблението и напрежението на двигателя и излагането на отговорност. Това се постига чрез правилно поведение зад волана. Някои от тези курсове за обучение могат дори да се предоставят в мрежата, така че цената обикновено не е висока.

Съвет #10

Използвайте Frotcom

Бихте очаквали това от човек, който стои зад Frotcom, разбира се. Така че, нека приключим с това.

Защо Frotcom Ви помага да управлявате по-добре автопарка си?

Когато изберете Frotcom², малко устройство, съдържащо GPS/GNSS приемник и модул за мобилна комуникация на

² Можете да намерите допълнителна информация на www.frotcom.com, или да се свържете с местния офис на Frotcom.

данни, се инсталира във всяко превозно средство от Вашия автопарк. Това устройство ще предава на централизиран център за данни информация за местоположение, скорост, посока и запалване, като допълнителни данни също се събират по избор. Вашият мениджър на флота ще може да контролира всички движения на превозните средства: къде са, къде са били, кога са започнали пътуването, за колко време са спрели и т.н.

Това дава възможност на Вас или на мениджъра Ви да действате незабавно, в случай че използването на автопарка не следва предварително зададения план.



Модулът за обучение на водачи на Frotcom лесно открива как може да се подобри шофирането.

Опционалните добавки включват модул за обучение на водача, различни сензори, навигационен модул, двупосочна текстова комуникация, CANBus контрол на гориво, двигателя и тахографа, автоматична идентификация на водача и модул за управление на разходите.

Сега добавете към това силата на автоматичните отчети, които усвояват най-важните факти за ефективността на превозните Ви средства и набор от аларми, администрирани от Вас. Виждате ли колко по-лесно ще бъде да контролирате правилно флота си?

Нашият софтуер съдържа всички функции, от които се нуждаете, за да управлявате Вашия автопарк, независимо от индустрията, в която работите. Открийте как можем да помогнем.



За автора: Валерио Маркес е съосновател и бивш главен изпълнителен директор на Frotcom International, глобален доставчик на системи за проследяване на превозни средства за управление на автопаркове. Валерио работи в областта на проследяването на превозни средства от 1993 г. Frotcom International е частна компания, базирана в Португалия, предоставяща решения за управление на автопаркове за клиенти по целия свят. Клиентите варират от малки компании само с няколко превозни средства до компании за трансграничен автомобилен транспорт с хиляди превозни средства.