

# 10 съвета за по-добър Флийт мениджмънт



Автор: Валерио Маркес  
Изпълнителен директор, Frotcom International

## Кой трябва да прочете тази статия?

Изпълнителни директори | Гл. финансови директори | Гл. оперативни директори | Флийт мениджъри | Финансови мениджъри

Тази статия показва, че с няколко добри практики в управлението на автомобилни паркове е възможно значително да се подобри ефективността на разходите, удовлетвореността на клиентите, да се повиши продуктивността и същевременно с това да се ограничат престойте. Тези практики са приложими не само за големи транспортни компании, но също и за такива, които разполагат само с няколко автомобила. Всъщност, както ще видите и сами, някои от препоръките тук се отнасят за компании, които към момента нямат свои собствени автомобили.

Предварително трябва да отбележим, че този документ не се занимава със случаите, свързани със служителите, в които се цели проследяване с идеята да се види продуктивността на служителя и как той управлява времето си. Въпреки че тези фактори обикновено се възползват от употребата на такива решения за проследяване на автомобилите, те са извън обхвата на този документ, който се фокусира върху въпроси, свързани с превозни средства и ефективност на разходите.

## Автомобилно-ориентирани компании...



Някои компании използват автомобили в основната си дейност. Например, компаниите, занимаващи се с дистрибуция, продават превозването на стоки. Следователно автомобилите са техният основен инструмент. Наричат се автомобилно-ориентирани компании.

Тези компании обикновено се занимават с флийт мениджмънт по много професионален и систематичен начин. В повечето случаи, познанието за това как да се справяме с проблемите на флийт мениджмънта се крие в самите компании.

Ако попадате в тази група, най-вероятно ще откриете, че повечето от съветите тук вече се прилагат във Вашата компания.

### ... И други типове компании

Други компании, като например един ресторант, озеленителна фирма или банка, не използват автопарка си като основен инструмент, а по-скоро като средство, с което да финализират дейността си. Автомобилите са им необходими, за да доставят стоките или услуги им до техните клиенти.



Доста често тези компании не разполагат с вътрешен опит и познания, време или желание за осигуряването на професионално управление на техния автопарк.

Ето защо управлението на автопарка често се превръща в бремене и не му се обръща необходимото внимание. Методите за ефективност на разходите се фокусират върху лесно контролируеми променливи, като например разход на гориво, но пропускат други важни страни от флийт мениджмънта.

Ако Вашата компания попада в тази група, най-вероятно ще откриете нови идеи и подходи в тази статия.

## СЪВЕТИ

Преди да обърнем внимание на тези 10 съвета, имайте предвид, че те не са рецепта. Винаги си правете сметка до каква степен трябва да се взема предвид всеки един от тези съвети, що се отнася до Вашата компания.

- |                  |   |
|------------------|---|
| <b>Съвет #1</b>  | Избирайте енергийно-ефективни автомобили  |
| <b>Съвет #2</b>  | Осигуряването на службени автомобили за служителите обикновено е по-добър вариант от възстановяването на разходите им |
| <b>Съвет #3</b>  | Уверете се, че автомобилите Ви се обслужват редовно   |
| <b>Съвет #4</b>  | Направете си сметка действително с какъв автопарк разполагате   |
| <b>Съвет #5</b>  | Изтъкването ще Ви струва скъпо  |
| <b>Съвет #6</b>  | Открийте варианти за намаляване на пробега  |
| <b>Съвет #7</b>  | Наем или покупка?   |
| <b>Съвет #8</b>  | Уверете се, че избирате правилен жизнен цикъл за Вашите автомобили  |
| <b>Съвет #9</b>  | Насърчавайте адекватното поведение на пътя  |
| <b>Съвет #10</b> | Използвайте Frotcom   |

## Съвет #1

### Избирайте енергийно-ефективни автомобили

Цената на горивото винаги играе важна роля що се отнася до разходите за автопарка. В действителност разходите за гориво обикновено съставят **12-20 %** от оперативните разходи на автопарка. Горивото е един от основните фактори, които допринасят за това, след амортизацията на автомобилите.



разходът на гориво за много компании не е сред основните критерии при избора. Но това може да има голям ефект върху текущите разходи. Да приемем, че си избирате микробус, чийто разход на гориво е 8л/100км. Приемаме, че микробусът ще изминава средно по 3000км на месец. Това прави 240 литра на месец. Ако цената на литър гориво е 2.50лв., това прави по 600лв.

А сега да приемем, че сте избрали друг микробус, чийто разход е 7л/100км. Това прави 525лв. на месец и получаваме разлика от 75лв. Разликата може да не е голяма на пръв поглед, но в края на експлоатационния период, да кажем след 3 години, това решение ще Ви е спестило 2700лв. Това вече не е малка сума, нали? И това е пример само за 1 автомобил. Умножете тази сума по броя на автомобилите от Вашия автопарк и ще се изненадате от резултата.

Политиките на правителствата по света насърчават използването на автомобили, които по-малко замърсяват околната среда. А компаниите могат да се възползват от по-ниски данъци, избирайки енергийно-ефективни автомобили.

## Съвет #2

### Осигуряването на служебни автомобили за служителите обикновено е по-добър вариант от възстановяването на разходите им

Представете си една малка компания, занимаваща се с Информационни технологии. В нея има един

софтуерен инженер, който постоянно трябва да осигурява поддръжка на място на клиентите в даден регион. Дали трябва компанията да предостави автомобил на този служител или е по-добре да му възстановява разходите за използване на неговата собствена кола, ако той е съгласен, като му плаща по предварително уговорена стойност на км?

Първоначално, човек би си помислил, че това е просто въпрос на сравняване на цени. Ако цената на км, за която са се договорили компанията и служителя, е ниска, тогава си заслужава да се възстановяват парите на служителя за използването на собствената му кола. Е, става въпрос за пари, разбира се, но не е само това.

По принцип си заслужава да се възстановяват разходите за използване на личния му автомобил, само ако това се случва много рядко. В този случай, да се инвестира в служебен автомобил, който рядко ще се използва не си заслужава. За предпочитане би било да се споразумеете със служителя и при нужда да се използва неговата кола. Но за по-честа употреба едва ли ще има смисъл. Да видим защо.

Първо, реалната цена за притежанието на автомобил обикновено е по-висока за физическо лице, отколкото за една компания. Не само цената за придобиване, но също и застраховката, финансирането и ремонта обикновено са по-скъпи за физически лица. Така че, ако служителят правилно отразява тези разходи в цената за км, която му изплаща компанията, това ще означава по-висока стойност, отколкото бихте платили, ако компанията Ви имаше собствени служебни автомобили.



Може да си мислите, че правите „изгодна сделка“ със служителя като се съгласявате да му плащате по-малко от „разумната“ или „пазарната“ стойност. Но в крайна сметка той няма да остане доволен накрая от това. Това не е желателно решение и обикновено води до повторни преговори или дори по-лошо – до спорове.

<sup>1</sup> В тези изчисления са използвани литри, километри и левове. Можете лесно да ги преобразувате в предпочитаните от Вас мерни единици, използвайки сайтове като [www.convertworld.com](http://www.convertworld.com)

Има други аргументи, които Ви препоръчват да не използвате възстановяването на разходи като практика. Например, дали видът на колата на служителя е съвместим с фирмения имидж, който искате да покажете на клиентите си? Не бихте искали колата да е твърде стара или твърде лъскава. Но в такива случаи нямате право на глас, защото все пак това не е Ваша службена кола.

Освен това, ако автомобилът Ви трябва за превозване на инструменти, материали или резервни части, може да бъде неподходящо да използвате колата на служителя.

И друго, не можете лесно да контролирате безопасността на автомобила на Вашия служител. Няма как да сте сигурни за това, че автомобилът се поддържа изрядно и поради тази причина няма как да гарантирате, че е в изправно състояние.

### Съвет #3

Уверете се, че автомобилите Ви се обслужват редовно

Както споменахме по-горе, редовната поддръжка е от изключителна важност за безопасността.

Нещо повече, нередовното обслужване често води до престой на автомобилите, което засяга продуктивността на компанията и удовлетворението на клиентите Ви. И ако това не са достатъчно убедителни причини, то тогава имайте предвид, че един добре поддържан автомобил би изразходвал по-малко гориво и би отделял по-малко вредни газове в атмосферата.



### Съвет #4

Направете си сметка действително с какъв автопарк разполагате

Не искате да имате твърде много автомобили или пък твърде малко. В първия случай ще сте платили твърде много за автомобили, които не използвате и стоят дълго време без работа. Във втория случай ще загубите капацитет и няма да можете да предоставите необходимите услуги на Вашите клиенти, просто защото няма да имате достатъчно автомобили на разположение.

Имайте предвид, че автомобилите, които не работят, а стоят на едно място, въпреки че нямат разходи за гориво, при тях продължават да съществуват разходи за амортизация, лизинг или наем, поддръжка, застраховка.

Определянето на правилния размер на автопарка може да бъде много трудно, защото не винаги може да се предскаже с необходимата точност какъв ще бъде размерът на услугите, които ще трябва да предлагате, а оттам и какъв ще е оптималният размер на Вашия автопарк.



Може лесно да разберете кои автомобили не се използват пълноценно или кои се пренатоварват, като направите проверка на километража на автомобилите, чрез отчетите за зареждания или чрез система за проследяване на автомобили.

Когато е възможно, проверявайте километража на служебните коли, за да не превишите планираните километри, особено когато договора Ви за лизинг или наем има ограничение в пробег, след което ще трябва да плащате допълнително.

Например, обмислете възможността от време на време да разменяте автомобилите между служителите Ви. По този начин служители, които пътуват по-малко, ще бъдат преместени на автомобили с по-голям пробег и обратното.

Някои компании в сферата на дистрибуцията могат също да се възползват и от софтуер за оптимизация на маршрута на автомобила. Тези пакети обикновено позволяват на потребителите да оптимизират ежедневната маршрутизация, с основната цел да сведат до минимум общия брой на необходимите автомобили.

## Съвет #5

Изтъкването ще Ви струва скъпо

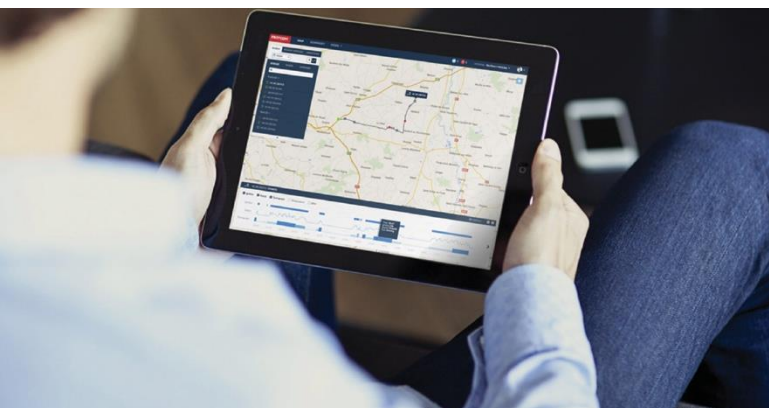
Разбира се, Вашите служители ще поискат от Вас най-последните модели автомобили с всички екстри, за които могат да се сетят. Но дали това действително е разумен избор? Обикновено не е.

Трябва да избирате автомобили с подходящи за работата характеристики. Ненужните екстри и функции може да изглеждат добре, но със сигурност няма да подобрят ефективността на разходите на компанията Ви. Когато става въпрос за договаряне на служебни автомобили, се придържайте към основните нужди.

Този принцип трябва да бъде прилаган на всички йерархични нива, включително за управителите. Понякога членовете на управителния съвет се изкушават компанията да им осигури последен модел автомобил с много екстри. Тези автомобили са не само много скъпи, но те също така се амортизират изключително бързо. Така че не само плащате много, за да ги купите, но освен това ще имате изпитате и трудност, когато се опитате да ги продадете на разумна за Вас цена. Дори ако изберете лизинг или наем, автомобилите също се амортизират и Вашият финансов партньор ще трябва да компенсира това като Ви поиска по-висока месечна такса.

## Съвет #6

Открийте варианти за намаляване на пробега



Използвайте цялата информация и всички софтуерни инструменти на Ваше разположение, за да идентифицирате ненужните пътувания.

С увеличаването на броя на автомобилите в една флота, те все по-често започват да се използват по неоптимален начин, което води, например, до дублиране на пътувания или неразрешеното им използване.

За да избегне това и да намалите пробега, използвайте софтуер за проследяване на автомобили, софтуер за планиране на дейностите и всякакви други форми за контрол, които биха могли да отговорят на Вашите потребности.

Ако разполагате със система за проследяване на автомобили, ще Ви е по-лесно да засечете такива обстоятелства и да реагирате адекватно.

Не забравяйте, че ненужните пътувания водят не само до увеличаване на разходите за гориво, но също така и допълнителни разходи за поддръжка, амортизация на автомобила, износване на гумите – и това са само няколко примера.

## Съвет #7

Наем или покупка ?

Отговорът е: зависи. Има редица фактори, които трябва да вземете под внимание, за да направите най-добрия избор за Вашата компания.



Ето и някои от тези фактори :

- Ако сте взели автомобил под наем, можете да приспаднете разходите, които плащате ежемесечно за наем в годишната данъчна декларация на Вашата компания. И така например, ако сте взели автомобил под наем през август, приспадате 5 месечни такси за тази година. Ако сте закупили автомобила, го вписвате като актив, който годишно се амортизира и обезценява, докато не достигне стандартния си експлоатационен период. И така, за един автомобил с 4-годишен

стандартен експлоатационен период приспадат/обезценяват  $\frac{1}{4}$  от общата инвестиция всяка година. Дори да сте го закупили през август.

- Ако сте взели автомобил под наем, винаги има ограничение на пробег. Ако използвате автомобила повече, отколкото е ограничението за пробег, трябва да платите допълнително за това. Затова е необходимо когато сключвате договор, да уточните адекватно ограничение за пробег.
- Ако сте взели автомобил под наем, не е необходимо да плащате цялата сума на автомобила. Разбира се, може да финансирате покупка, чрез заем, но обикновено това е съпътствано от високи лихви.
- И тъй като в края на наемния период Вие връщате автомобила, месечната такса, която плащате, е по-малка от тази, която бихте платили за заем.
- Ако сте взели автомобил под наем, обикновено към него са включени и услуги като поддръжка, гуми, застраховка и др. Това прави месечната такса по-висока отколкото е само за автомобила, но няма да Ви се налага да се занимавате с неочаквани ремонти и поддръжка.
- Услугата също може да включва и предоставяне на друг автомобил в случай, че основният се ремонтира. В този случай се уверете, че в договора е предвиден такъв тип автомобил, който е подходящ за дейността, за която ще го използвате. Например, ако превозвате материали, се уверете, че в договора е уточнен такъв тип автомобил, който да има подходящ капацитет, в противен случай няма да Ви е от полза.
- Ако купувате автомобил, трябва да решите кога и къде ще го продадете. И тъй като това най-вероятно не е основната дейност на Вашата фирма – купуване и продаване на автомобили – понякога може да е трудно да направите добра сделка. При наема това не е от факторите, за които имате грижа.
- Когато купувате чисто нов автомобил, както знаете, той се обезценява веднага, щом напусне търговеца. А когато използвате автомобил под наем, амортизацията не е фактор, за който да се грижите.
- Особено при транспортните фирми, които притежават камиони, вместо да ги наемат, може да

се наблюдава значителна разлика в счетоводния им баланс. От една транспортна фирма се очаква да притежава камиони като актив.

## Съвет #8

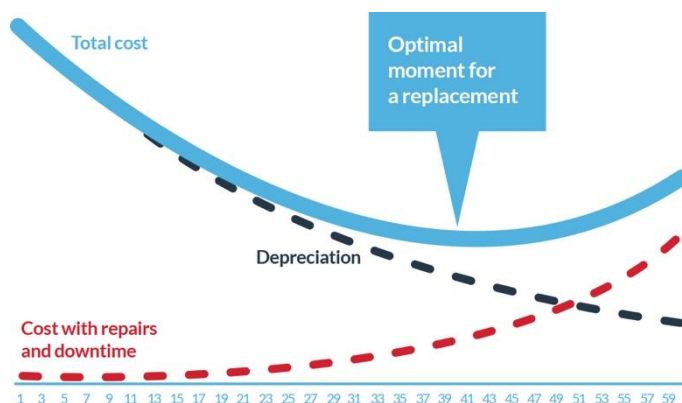
Уверете се, че избирате правилен жизнен цикъл за Вашите автомобили

Независимо какво сте избрали – наем или покупка – трябва предварително да сте планирали правилния жизнен цикъл на Вашите автомобили. Дали наемът да е за 24, 36 или 48 месеца? А в случай, че сте избрали да закупите автомобил, тогава въпросът е кога трябва да го продадете?

За да отговорите на този въпрос, е необходимо да разберете, че два разхода имат противоположно поведение с течение на времето.

С времето автомобилът ще се амортизира по-бавно. Това означава, че след няколко месеца, разходът за амортизация няма да варира толкова от месец до месец. От тази гледна точка би трябвало да задържите автомобила завинаги, щом няма да губи толкова от стойността си.

От друга страна, ако задържите даден автомобил прекалено дълго, разходите за ремонт и престой ще се увеличат значително.



Следователно, ако искате да откриете оптималния момент за смяна на автомобила, трябва да знаете кога сумата от двете криви достига до минимум.

Това не е никак лесно да бъде постигнато, но можете да направите предположение като направите справка с отчети за предишни автомобили. Най-вероятно ще забележите кога ремонтът и непредвиденият престой започват да нарастват по-бързо.

<sup>2</sup> Може да намерите допълнителна информация на [www.frotcom.com](http://www.frotcom.com), или като се свържете с Frotcom България.

## Съвет #9

### Насърчавайте адекватното поведение на пътя

Каква е ползата да избирате автомобили с нисък разход на гориво, ако шофьорите Ви нямат милост към двигателя?

Уверете се, че шофьорите Ви осъзнават разликата в разхода на гориво, емисиите на газ, разходите за поддръжка и риска от инциденти, ако техният стил на шофиране се промени.

Помислете за варианта Вашите шофьори да посещават опреснителен шофьорски курс.

Тези курсове показват как да се доведе до минимум рискът от сблъсъци, наранявания и смъртни случаи и едновременно с това да се намали разходът на гориво и да се използва оптимално двигателя. Това се постига чрез правилно поведение зад волана. Някои от тези курсове се предлагат и он-лайн, което прави разхода за тях много по-нисък.

## Съвет #10

### Използвайте Frotcom

Разбира се, това можете да очаквате от човек, който използва Frotcom. Нека да видим защо.

Как Frotcom Ви помага да управлявате автопарка си?



Когато изберете Frotcom, във всеки един от Вашите автомобили се монтира по едно малко устройство, съдържащо GPS приемник и модул за GPRS комуникация. Това устройство предава към Информационен център данни за местоположение, скорост, включен/изключен двигател, данни от сензори (ако има такива). Вашият флийт мениджър

ще може да контролира всяко движение на автомобилите Ви: къде са сега, къде са били, кога са започнали пътуването, за колко време са спрели и т.н.

Това позволява на Вас или на флийт мениджъра Ви да предприемете незабавно действие в случай, че дейността на автопарка не върви по план.

Допълнителните екстри включват различни сензори, модул за навигация, двустранна текстова комуникация, контрол на горивото, двигателя и тахографа, автоматична идентификация на шофьор и модул мениджмънт.

А сега добавете към това и предимствата на автоматичните отчети, които предоставят най-важните факти от представянето на Вашите автомобили, а също и набор от аларми, администрирани от Вас. Виждате ли колко по-лесно ще бъде за Вас да контролирате автопарка си?

---

*За автора: Валерио Маркес е Изпълнителен директор във Frotcom International, световен доставчик на системи за проследяване на автомобили за флийт мениджмънт. Валерио работи в сферата на проследяването на автомобили от 20г. Frotcom International е частна компания със седалище в Португалия. Frotcom предоставя проследяване на автомобили на клиенти от три континента. Клиенти са както малки компании само с няколко автомобила, така и международни транспортни компании с хиляди автомобили.*

<sup>2</sup> Може да намерите допълнителна информация на [www.frotcom.com](http://www.frotcom.com) или като се свържете с Frotcom България.