



10 СОВЕТИ

за подобро

Управување со возен парк



од Валерио Маркес
Извршен директор
Фротком Интернационал

Кој треба да го прочита овој документ?

Извршни директори | CFOs | KOOs | Менаџери на возен парк |
Финансиски извршни директори

Овој труд покажува дека со неколку **добри практики за управување со возниот парк**, можно е значително да се подобри ефикасноста на трошоците, задоволството на клиентите и продуктивноста, истовремено намалувајќи го времето на застој. Овие практики важат не само за големите компании за патен транспорт, туку и за компаниите со само неколку возила. Всушност, некои од препораките во овој документ се однесуваат на компании кои во моментот немаат свои возила, како што ќе видите.

Однапред треба да се наведе дека овој документ не ги опфаќа повеќето прашања поврзани со вработените кои често се поврзуваат со придобивките од следењето на возилата, како што се продуктивноста на вработените и управувањето со времето. Иако тие фактори обично имаат корист од употребата на решенија за следење возила, тие се надвор од опсегот на овој документ, кој се фокусира на прашања поврзани со возилото и ефикасноста на трошоците..

Бизнисите насочени кон возилата...



Некои бизниси користат возила како примарен извор на активност. На пример, компаниите за дистрибуција и долги релации продаваат транспорт на стоки. Според тоа, возилата се нивна централна алатка. Ние ги нарекуваме овие бизниси насочени кон возилата.

Овие бизниси обично се занимаваат со управување со возниот парк на многу професионален и систематски начин. Во повеќето случаи, експертизата за справување со сите прашања за управување со возниот парк постои во куќата.

Ако ова е вашата група, се надеваме дека ќе откриете дека повеќето од советите предложени овде веќе се имплементирани во вашата компанија.

... и други бизниси

Меѓутоа, другите бизниси, како што се рестораните, градинарските компании или банките, ги гледаат своите возни паркови не како нивна централна алатка, туку како потреба за крај. Ним им требаат возила за да ги однесат



Доста често, овие компании немаат внатрешна експертиза, време или склоност да обезбедат професионално управување со нивните возни паркови.

Затоа, управувањето со возниот парк често станува товар и се решава во минималистичка форма. Методите за економичност имаат тенденција да се фокусираат на лесно контролирани променливи, како што е потрошувачката на гориво, но пропуштаат некои други многу важни аспекти од управувањето со возниот парк.

Ако вашата компанија припаѓа на оваа група, можеби ќе најдете нови идеи или пристапи во следниот текст.

Совети

Пред да почнеме да ги разгледуваме овие 10 совети, имајте на ум дека тие не се рецепт. Секогаш погрижете се да видите до кој степен секој од нив треба да се земе предвид кога станува збор за ситуацијата на вашата компанија.

Совет #1	Изберете возила што штедат гориво
Совет #2	Обезбедувањето возила од компанијата на вработените обично е подобро отколку да им се надоместат трошоците
Совет #3	Погрижете се вашите возила редовно да се сервисираат
Совет #4	Правилно димензионирајте го вашиот возен парк
Совет #5	Покажувањето ќе ве чини
Совет #6	Идентификувајте можности за намалување на километражата
Совет #7	Закуп/изнајмување или купување?
Совет #8	Погрижете се да го изберете точниот животен циклус за вашите возила
Совет #9	Поттикнете го соодветното однесување при возењето
Совет #10	Користете Фротком

Совет #1

Изберете возила што штедат гориво

Цената на гасот е секогаш голема грижа кога станува збор за трошоците за возниот парк. Всушност, обично трошоците за гориво сочинуваат **12-20 проценти** од оперативните трошоци на возниот парк. Ова е обично еден од најголемите придонесувачи за цената на возниот парк, по амортизацијата на возилото.



Сепак, во моментот на изборот на нови возила, потрошувачката на гориво не се чини дека е меѓу првите критериуми за многу компании. А сепак, ова може да има огромно влијание врз тековните трошоци. Да претпоставиме дека избирате комбе со потрошувачка од 8 литри на 100 km¹. Да претпоставиме дека ова комбе ќе помине во просек 3.000 км месечно. Тоа се 240 литри месечно. Ако литар чини 1,40 €, тоа е 336,00 € месечно.

Сега замислете си одбравте различно комбе, со потрошувачка од 7 литри на 100 км. Тоа е 294,00 € месечно, разлика од 42 € месечно. Тоа не е голема разлика, можеби мислиме, но на крајот на животниот циклус од, да речеме, 3 години, оваа одлука ве чини 1.512,00 €. Нема веќе џепарлак, нели? И тоа е за само едно возило. Помножете го тоа со големината на возниот парк и може да се изненадите.

Дополнително, бидејќи владините политики ширум светот сега нашироко поттикнуваат возила што помалку загадуваат, како што се хибридниите и електричните возила, треба да размислите за избор на овие опции секогаш кога активноста што треба да ја извршуваат вашите возила е компатибилна со постоечките ограничувања поврзани со таквите типови возила: опсег на батерии, постоечка мрежа на станици за полнење, време потребно за полнење и слично.

Совет #2

Обезбедувањето возила од компанијата на вработените обично е подобро отколку да им се надоместат трошоците

Замислете мала ИТ компанија. Компанијата има еден софтверски инженер кој редовно треба да обезбедува помош на лице место за клиентите во регионот. Дали компанијата треба да му обезбеди возило на овој вработен или ќе биде подобро да му ги надомести трошоците на вработениот за користење на сопствен автомобил, ако се согласи, со тоа што ќе му плати однапред дефинирана вредност за км?

На почетокот, некој може да помисли дека е само прашање на споредба на трошоците. Доколку вредноста на км договорена помеѓу компанијата и вработениот е мала, се исплати да му се надоместат трошоците на вработениот за користењето на неговото возило. Па, во прашање се пари, секако, но не само тоа.

Во принцип, се исплати да се користи возилото на вработениот само ако тоа возило се користи многу ретко. Во тој случај, да се направат трошоци со службено возило кое најчесто ќе биде сопрено, нема смисла. Веројатно би било подобро да се договорите со вработениот и да го користите неговиот автомобил кога е потребно. Но, за поредовна употреба, тешко дека ќе има смисла. Ајде да видиме зошто.

Прво, реалните трошоци за сопственост на возило обично се повисоки за приватно лице отколку за компанија. Не само трошоците за стекнување, туку и осигурувањето, финансирањето и поправката имаат тенденција да бидат поскапи за приватни лица. Значи, ако вашиот вработен правилно ги рефлектира тие трошоци во трошоците за км што ги надоместува вашата компанија, тоа ќе биде повисока вредност од онаа што вашата компанија би ја платила за сопственото возило.



¹ Во оваа пресметка се користат литри, км и евра. Можете лесно да ги конвертирате во вашите претпочитани единици користејќи сајтови како што е www.convertworld.com

Можеби можете да направите она што мислите дека е „добар договор“ со вработениот и да се согласите да му платите помалку од „фер“ или „пазарната“ вредност. Но, на крајот нема да биде многу задоволен со тоа. Ова не е пожелна ситуација и обично дава место за повторно преговарање или – што може да биде полошо – спор.

Постојат дополнителни аргументи кои ви препорачуваат да не го користите надоместокот како практика. На пример, дали сликата на неговиот автомобил е компатибилна со имиџот на компанијата што сакате да им го пренесете на вашите клиенти? Не сакате неговиот автомобил да биде премногу стар или премногу светкав. Но, не зависи од вас да кажете бидејќи, на крајот на краиштата, тоа не е автомобил на вашата компанија.

Освен тоа, ако возилото се користи за носење алати, материјали или резервни делови, може да биде дури и некомпатибилно да се користи автомобилот на вработениот.

Последно, но не и најмалку важно, не можете лесно да ја контролирате безбедноста на возилото на вашиот вработен. Не можете да се уверите во неговото одржување, така што нема да има можност да гарантирате дека возилото е во совршени услови.

Совет #3

Погрижете се вашите возила редовно да се сервисираат

Редовното одржување е најважно од безбедносни причини.

Покрај тоа, нередовната услуга често доведува до прекини, што влијае на продуктивноста на вашата компанија и на задоволството на вашите клиенти. Но, како тоа да не се доволно убедливи причини, имајте на ум дека добро одржаното возило генерално ќе троши помалку гориво и ќе произведува пониски емисии на гас.



Совет #4

Правилно димензионирајте го вашиот возен парк

Не сакате да имате премногу возила, ниту премалку. Во првиот случај, ќе платите премногу пари за возила кои не се користат и седат без работа долго време. Во вториот случај, ќе го изгубите капацитетот и нема да можете да ги давате потребните услуги, бидејќи едноставно нема достапни возила.

Имајте на ум дека иако возилата во мирување не го зголемуваат трошокот за гориво, сепак ќе бидат присутни други трошоци: амортизација, лизинг или изнајмување; одржување; и осигурување, меѓу другото.

Димензионирањето на возниот парк на правилен начин може да биде незгодно, бидејќи не можете секогаш со потребното исчекување да ги предвидите услугите што ќе треба да ги обезбедите, а со тоа и оптималната димензија на возниот парк.

Можете лесно да ги идентификувате недоволно искористените или прекумерно искористените возила преку проверка на километражата на возилата, преку извештаите од картичките за гориво на возниот парк или преку системот за следење на возилата.

Секогаш кога е можно, обидете се да ја израмните километражата на возилата на вашата компанија за да не ги надминете планираните, особено кога вашите договори за лизинг или изнајмување предвидуваат ограничување на километражата, по што ќе треба дополнително да платите.

На пример, размислете за можноста одвреме-навреме да менувате возила меѓу вашите вработени, така што вработените кои патуваат помалку ќе бидат префрлени на возила со поголема километража и возила со помала километража ќе бидат префрлени на вработени со поголеми потреби за патување.



Некои компании во областа на дистрибуцијата може да имаат корист и од софтверот за оптимизација на рути за возила. Овие пакети обично му овозможуваат на корисникот да го оптимизира дневното рутирање, со цел да се минимизира вкупниот број потребни возила.

Совет #5

Покажувањето ќе ве чини

Се разбира, вашите вработени ќе ве праашат за најновите модели на возила со сите додатоци што можат да ги замислат. Но, дали е тоа навистина мудар избор? Обично не.

Треба да изберете возила со соодветни карактеристики за работата. Непотребните додатоци и функции може да изгледаат убаво, но сигурно нема да ја подобрат трошковната ефикасност на вашата компанија. Кога станува збор за договорни возила на компанијата, држете се до основните потреби.

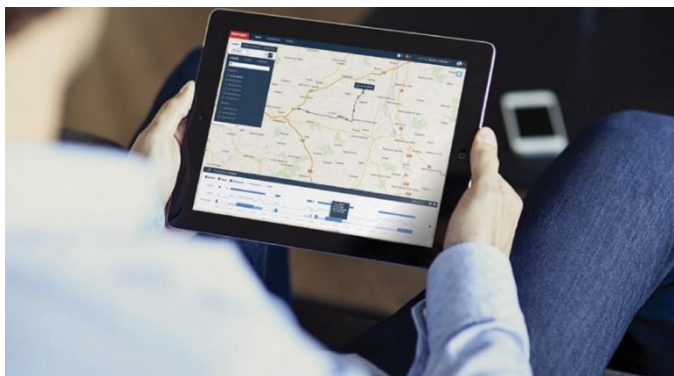
Овој принцип треба да се следи на сите нивоа на хиерархијата, вклучувајќи го и одборот. Понекогаш, членовите на одборот ќе бидат во искушение компанијата да им обезбеди врвен модел на возило со многу додатоци. Овие возила не само што се многу скапи; тие имаат тенденција да амортизираат многу. Значи, не само што плаќате повеќе за нив, туку и ќе ви биде тешко да ги продадете по она што сметате дека е фер цена. Дури и ако се одлучите за лизинг или изнајмување, се применува истата амортизација и вашиот финансиски партнер треба да компензира со повисоки месечни трошоци.

Совет #6

Идентификувајте можности за намалување на километражата

Користете ги сите информации и софтверски алатки што ви се на располагање за да ги идентификувате непотребните патувања.

Како што се зголемува бројот на возила во возниот парк, ќе зачести возилата да се користат на неоптимален начин, што резултира, на пример, со дупликат патувања или неовластено користење возила.



За да го избегнете ова и да ја намалите километражата, користете софтвер за следење возила, софтвер за планирање и какви било други форми на контрола што може да ви одговараат.

Ако имате систем за следење на возилото, ќе можете полесно да ги откриете таквите околности и да постапите соодветно. Запомнете дека непотребните патувања не само што ќе ги зголемат трошоците за гориво, туку и ќе придонесат за одржување, амортизација на возилото и абеење на гумите, да наведеме само неколку.

Совет #7

Закуп/изнајмување или купување?

Едноставниот одговор е: зависи. Има многу прашања што треба да ги земете во предвид за да го остварите најдобриот повик за вашата компанија.



Еве некои од тие прашања:

- Ако закупувате/изнајмувате, го одземате годишниот збир на трошоците што ги наплаќа месечно закупецот во годишната декларација за приходите на вашата компанија. Значи, ако започнете закуп/изнајмување во август, одземате 5 месечни давачки таа година. Ако го купите возилото, го впишувате како средство и го амортизирате годишно за соодветната фракција, додека не го достигне стандардниот век на траење. Значи, за стандарден животен век од 4 години, секоја година одземате/амортизирате $\frac{1}{4}$ од вкупната инвестиција. Дури и ако го направите тоа во август.
- Доколку закупувате/изнајмувате, не мора да ја инвестирате вкупната вредност на возилото. Можете да го финансирате купувањето, се разбира, преку заем, но обично тоа носи повисока каматна стапка. И бидејќи на крајот од закупот/изнајмувањето го враќате возилото, месечната вредност што ја плаќате е помала од онаа што би ја платиле за заем.
- Ако закупувате/изнајмувате, секогаш постои граница на километражата. Ако го користите возилото повеќе од дозволената километража, треба да доплатите за тоа. Затоа, мора да бидете сигурни дека сте го договориле соодветното ограничување на километражата.
- Ако закупувате/изнајмувате, обично се вклучени услуги како што се одржување, гуми, осигурување итн. Ова ја прави месечната претплата повисока од самото закупување/изнајмување на самото возило, но не мора да се грижите за неочекувани поправки и корективно одржување.

- Ако имате систем за следење на возилото, ќе можете полесно да ги откриете таквите околности и да постапите соодветно. Запомнете дека непотребните патувања не само што ќе ги зголемат трошоците за гориво, туку и ќе придонесат за одржување, амортизација на возилото и абеење на гумите, да наведеме само неколку
- Услугата може да вклучува и возило за замена во случај првото да се задржи за поправка. Во тој случај, проверете дали договорот предвидува тип на возило компатибилен со видот на активност што ќе треба да ја извршите. На пример, ако треба да носите материјали, проверете дали договорот одредува тип на возило што го има тој капацитет; инаку нема да ви донесе ништо добро.
- Ако го купите возилото, ќе треба да одлучите кога и каде да го продадете. Бидејќи ова веројатно не е активност на вашата компанија - купување и продавање возила - понекогаш може да ви биде тешко да склучите добри зделки. Со закупување/изнајмување, ова не е нешто за што треба да се грижите.
- Кога купувате сосема ново возило, тоа се амортизира веднаш штом ќе излезе од продавачот, како што знаете. Но, кога изнајмувате, не мора да се грижите за амортизација.
- Особено во случај на транспортни компании, поседувањето на камионите наместо закупување/изнајмување може да има одредено значење на билансот на состојба. Очекувате камионската компанија да има камиони како имот..

Совет #8

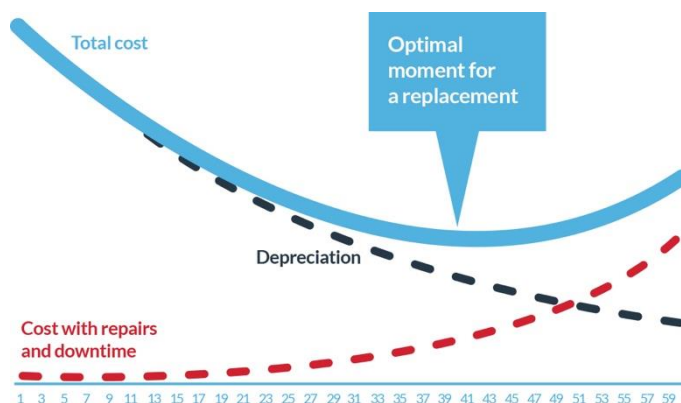
Погрижете се да го изберете точниот животен циклус за вашите возила

Без оглед на изборот за изнајмување, закуп или купување, мора однапред да го планирате точниот животен циклус за вашите возила. Дали треба да изнајмите или закупите на 24, 36 или 48 месеци? Во случај да одлучите да купите наместо тоа, кога треба да продавате?

За да одговорите на ова прашање, треба да разберете дека две трошоци имаат антагонистичко однесување како што поминува времето.

Со текот на времето, амортизацијата на возилото ќе се развива побавно. Тоа значи дека по одреден број месеци, трошокот за амортизација не варира многу од еден месец до друг. Од оваа гледна точка, возилото треба да го задржите засекогаш, бидејќи веќе не губи значителна вредност.

Од друга страна, ако ги чувате возилата предолго, поправките и времето на застој ќе се зголемат многу.



Затоа, ако сакате да го најдете оптималниот момент за замена, треба да знаете кога збирот на двете криви ќе достигне минимум.

Ова не е лесно да се постигне, но може да имате проценета претпоставка со гледање на записите на вашата компанија за претходни возила. Веројатно ќе можете да видите кога поправките и непланираниот застој ќе почнат да растат побрзо.

Совет #9

Поттикнете го соодветното однесување при возењето

Каква корист има да избирате возила со помала потрошувачка ако вашите возачи немаат милост кон моторот?

Погрижете се вашите возачи да ја разберат разликата во трошоците за гориво, емисијата на гас, трошоците за одржување и ризикот од несреќа кога нивното однесување при возење се менува.

Размислете за вашите возачи да посетуваат курс за одбранбено возење. Овие курсеви за обука покажуваат како да се минимизира ризикот од судири, повреди и смртни случаи, во исто време да се намали потрошувачката и изложеноста на стресот и одговорноста на моторот. Ова се постигнува со правилно однесување зад воланот. Некои од овие курсеви за обуки може да се обезбедат дури и преку Интернет, така што цената обично не е висока.

Совет #10

Користете Фротком

Ова би го очекувале од човек кој стои зад Фротком, се разбира. Значи, да го завршиме тоа.

² Можете да најдете дополнителни информации на www.frotcom.com или контактирајте ја вашата локална канцеларија на Фротком.

Зошто Фротком ви помага да управувате со вашиот возен парк?

Кога ќе изберете Frotcom², мала единица која содржи GPS/GNSS приемник и модул за комуникација со мобилни податоци се инсталира во секое возило од вашиот возен парк. Оваа единица ќе пренесува до централизиран центар за податоци, информации за локацијата, брзината, насоката и палењето, а дополнителните податоци исто така се собираат опционално. Вашиот менаџер на возен парк ќе може да ги контролира сите движења на возилата: каде се, каде биле, кога го започнале патувањето, колку долго застанале и така натаму.

Ова овозможува вие или менаџерот на возниот парк да дејствувате веднаш во случај употребата на возниот парк да не го следи планот.



Модулот за обука на возачи на Фротком лесно забележува како возењето може да се подобри.

Изборните додатоци вклучуваат модул за обука на возачот, различни сензори, модул за навигација за возачи, двонасочна текстуална комуникација, CANBus контрола на гориво, мотор и тахограф, автоматска идентификација на возачот и модул за управување со трошоците.

Сега, на ова додајте ја моќта на автоматските извештаи кои ги обработуваат најважните факти за перформансите на вашите возила и збирот аларми што ги администрирате вие. Погледнете колку ќе биде полесно правилно да го контролирате вашиот возен парк?

Нашиот софтвер ги содржи сите функции што ви се потребни за управување со вашиот возен парк, без оглед на индустријата во која работите. Откријте како можеме да помогнеме.



За авторот: Валерио Маркес е ко-основач и извршен директор на Фротком Интернационал, глобален снабдувач на системи за следење возила за управување со возниот парк. Валерио работи во следење возила од 1993 година. Фротком Интернационал е приватна компанија со седиште во Португалија, која обезбедува решенија за управување со возниот парк за клиенти ширум светот. Клиентите опфаќаат од мали компании со само неколку возила, до компании за прекуграничен патен транспорт со илјадници возила.

² Можете да најдете дополнителни информации на www.frotcom.com или контактирајте ја вашата локална канцеларија на Фротком.