

Māris Jansons

Volkswagen Zīmola
vadītājs Baltijā

**Tālivaldis
Vectirāns**

Autosatiksmes
departamenta vadītājs
Satiksmes ministrija

**Aivars
Kreicbergs**

Transporta daļas
vadītājs
PATA AB

Janos Kis

European
Procurement Manager
- Fleet
Coca-Cola Enterprises

FLEET MOBILITY
EXEX*

NO IZMAKSĀM UZ
IEŅĒMUMIEM

Robert Holm

CEO and founder
Ecofleet Autolog

Jānis Bite

Saimniecības
pārvaldes vadītājs
Latvijas Valsts Meži

Edgars Grīns

Transporta daļas
vadītājs
UPB

Māris Rodins

Loģistikas vadītājs
Fazer

2014. gada
5. novembris
Dizaina Fabrika, Rīga

Ģenerālpartneris:



Partneri:



*EXEX - /execs, executives/ - vadītāji

Lūdzam norādīt Jūsu vārdu un uzvārdu,
lai grāmatas nozaudēšanas gadījumā, varam to Jums atgriezt.

Cienījamais Lēmumpieņēmēj!

Fleet Mobility EXEX forums sniegs idejas, kā samazināt autoparka iegādes un uzturēšanas izmaksas. Papildus pētīsim, kā darbinieku mobilitātes prasmīga organizācija var palīdzēt palielināt uzņēmuma ienākumus. Aplūkosim autoparka pārvaldību kā biznesa procesa sastāvdaļu un sniegsim padomus, kā ar procesu pārdomātākas organizācijas un jaunu tehnoloģiju lietošanas palīdzību panākt vēl efektīvāku uzņēmuma tirdzniecības un apkalpojošā personāla, transporta nodalģas vai citu darbinieku un viņu transportlīdzekļu izmantošanu.

Aicinām Jūs aktīvi piedalģties diskusijās un dibināt kontaktus ar citiem foruma dalģbniekiem, jo tie var kļģt par vērtģgiem profesionģliem kontaktiem nģkotnģ.

Novģlam Jums noderģgu un interesantu dienu!

Organizatoru un partneru vģrdģ,

Natģlija Kuļģicka

Confent

ģenerģlpartneris:



Partneri:



Programma

9.00 Reģistrācija un rīta kafija

9.30 Foruma atklāšana

9.40



Foruma atklāšanas runa un komentāri
par aktuāliem nozares jautājumiem

Tāivaldis Vectirāns, Autosatiksmes departamenta vadītājs,
Satiksmes ministrija

10.10.



Darba procesu monitorings un
optimizācija

Robert Holm, dibinātājs un CEO, Ecofleet Autolog

10.40



Kā transportlīdzekļu tehnoloģiskā
attīstība palīdz ietaupīt līdzekļus,
vienlaicīgi uzlabojot darbinieku
produktivitāti?

Māris Jansons, Volkswagen zīmola vadītājs Baltijā, Moller
Baltic Import

11.15 Kafijas pauze

11.45 Diskusija: kā Latvijas vadošie profesionāļi organizē savu autoparku pārvaldību



Jānis Bite, Latvijas valsts meži

Māris Rodins, Fazer Latvija

Edgars Grīns, UPB

Aivars Kreicbergs, PATA AB

12.30 No autoparka vadības līdz darbinieku mobilitātes vadībai – sapnis vai reāla nākotne?



Janos Kis, European Procurement Manager – Fleet, Coca-Cola Enterprises

13.15 Pusdienas un “EXEX LABĀKAIS AUTOPARKS 2014” godalgas pasniegšana

14.00 Fleet Mobility EXEX 2014 noslēgums

Foruma atklāšanas runa un komentāri par aktuāliem nozares jautājumiem

Tālivaldis Vectirāns, Autosatiksmes departamenta vadītājs, Satiksmes ministrija

Satiksmes ministrija izstrādā un kopīgi ar citām valsts pārvaldes iestādēm īsteno vienotu valsts politiku transporta, sakaru un informātikas jomā, kā arī koordinē šo nozaru aktivitātes.

Prezentācijas laikā uzzināsim par izmaiņām un nodokļu politikas jaunumiem transporta jomā, plānotajām aktivitātēm un darbībām, kas varētu ietekmēt autoparka pārvaldību, kā arī atklāsim alternatīvo degvielu izmantošanas iespēju attīstību un ES valstu pieredzi transporta nozarē.



Kā izmantot telemātiku darba procesa optimizācijā?

Robert Holm, CEO un dibinātājs, Ecofleet Autolog

Roberts pastāstīs, kā ar modernu programmatūras risinājumu palīdzību optimizēt darba procesu. Tāpat runāsim par auto koplietošanu un par to, kā darba procesu mērīšanas ierīces un programmatūra atrod ceļu no transportlīdzekļiem uz pārdošanas un servisa komandas kabatām. Roberts ir dibinājis datoru tehnoloģiju uzņēmumu „Autolog”, kas šogad apvienojās ar Igaunijas datoru tehnoloģiju uzņēmumu „Oskando”.

[Telemātika tiek izmantota, lai optimizētu degvielas patēriņu. Vai Jūs varētu pastāstīt par jaunākajiem sasniegumiem telemātikas sistēmu jomā?](#)

Ja mēs runājam par degvielas patēriņa mazināšanu, agrāk mums bija ievērojami dārgāks mērītājs, kas tika ievietots degvielas tvertnē. Tā rādītāji tika nogādāti autoparka vadības sistēmā. Tā kā šī ierīce ir salīdzinoši dārga, šodien tā pārsvarā tiek izmantota gadījumos, ja ir aizdomas par degvielas zādzību. Tagad visi ir pievienoti pie OBD. Viss, kas nepieciešams, ir pieslēgt trekeri pie OBD porta, kas ir pieejams visos transportlīdzekļos. Parasti tas nevis apkopo tiešu degvielas patēriņu, bet gan piedāvā degvielas patēriņa aprēķinu, ņemot vērā

masu gaisa plūsmu (gaisa apjomu, ko dzinējs izmanto, lai sadedzinātu degvielu). Šis aprēķins parāda precīzu degvielas daudzumu, kas tika sadedzināts. Godīgi sakot, viss tiek darīts, lai ietaupītu naudu. Katra kompānija ir orientēta uz ekonomiju. Trekeris automašīnā strādā kā placebo efekts - gan trekera, gan GPS esamība transportlīdzeklī maina vadītāja uzvedību.

Dažas kompānijas ir gatavas ieguldīt vairāk resursu un gatavot atskaites. Patiesībā tas ir atkarīgs no tā, vai jūs tikai vēlaties izmainīt cilvēka uzvedību, vai arī ieviest atskaišu sistēmu. Spriežot pēc savas pieredzes, ja mašīnā ir uzstādīta OBD pieslēgta ierīce, vadītājam ir ļoti viegli to atslēgt. Vadītāji var sabotēt projektu, jo viņiem nepatīk kontrole. Un



FLEET MOBILITY
EXEX
KULUST TULIUS



ALI
Autoris

ecofleet
SeeMe

EESTI GAAS

EXEX 2014
Robert
Hain
Ecofleet Authoris

ecofleet
SeeMe

EESTI GAAS



FLEET
EXEX
KULUST TULIUS



LD
otive

eco
SeeMe

ecofleet
SeeMe

EESTI GAAS

FLEET
EXEX
KULUST TULIUS

ecofleet
SeeMe

EESTI GAAS



tas savukārt diskreditē sistēmu. Sistēma var strādāt perfekti līdz vienam konkrētam gadījumam, kas to pilnībā izjauc. Arodbiedrības cieši sadarbojas, it sevišķi Skandināvijā, kur uzraudzība tiek uzskatīta par lielu problēmu. Sabotāžas vārdā autovadītāji var apgalvot, ka sistēma nedarbojas, un šī ziņa izplatīsies ļoti ātri. Vadība tādā veidā tiek nostādīta sarežģītā situācijā. Ņemot vērā visu iepriekšminēto, es ieteiktu izmantot dārgāku degvielas uzskaites ierīci, kas ir savienota ar CANbus. Tā palīdzēs izvairīties no problēmām ar autovadītājiem un ļaus iegūt precīzus degvielas patēriņa datus no transportlīdzekļa datora.

Degvielas ekonomija kravu pārvadājumu kompānijās ir ļoti svarīga. Viegļajās automašīnās šis aspekts nav tik nozīmīgs. Automašīnu pat var nelietot lielāko laiku daļu. Tādējādi vadītāja efektivitāte ir daudz svarīgāka, nekā degvielas ietaupījums. Kādi ir jaunākie risinājumi, kas palīdz uzraudzīt faktisku darba plūsmu, un kā kopumā vajadzētu rīkoties šajā jomā? Nelieli autoparkī, protams, vēlas uzlabot savu efektivitāti, minimizējot izdevumus un palielinot peļņu. Milzīgs ietaupījums rodas, ja īstais cilvēks ar vajadzīgajām prasmēm veic pareizo darbu. Tas laiks, kas tiek ietaupīts, ja darbu veic īstais cilvēks, pārvērš ietaupījumu peļņā. Degvielas patēriņš nav tik ļoti svarīgs kā iegūtais laiks. Ja jūs spējat paveikt dienā 6 darbus 5 darbu

vietā, iespējams, jūs varēsiet saņemt samaksu par šo vienu papildu darbu, jo esat bijis efektīvāks darba plūsmas plānošanā. Mēs vienmēr cenšamies to uzsvērt.

Ja jūs analizējat ROI, jūs redzēsiet, kā jūs varat ietaupīt uz degvielas, riepu u.c. komponentu rēķina. Bet ja jūs paskatīsieties uz saraksta otro galu, jūs sapratīsiet, ka darba plūsma un laika vadība var sniegt ļoti lielu peļņu. Akcents vienmēr ir bijis uz taupīšanu, nevis pelnīšanu. Bet īstenībā svarīgi ir efektīvi plānot un izvēlēties darbu.

Mēs atkal atgriežamies pie placebo efekta. Šādā gadījumā darbinieks cenšas ieturēt īsākas pauzes. GPS iekārtas uzstādīšana maina automašīnas vadītāja paradumus. Vairs netiek izvēlēti garāki maršruti skaitāku ainavu dēļ utt.

Jā, zināmā mērā tā ir uzraudzība, bet, godīgi sakot, manu klientu lokā ir ļoti maz tādu, kuri reāli sēž pie ekrāna un vēro katru darbinieka kustību. Nevienam nav laika tādām lietām! Tā vietā viņi gaida un rēķinās ar autovadītāju paradumu maiņu. Sākumā darbinieki, iespējams, ir neapmierināti, taču galu galā viņi saprot, ka šī sistēma palīdz viņiem paveikt vairāk darbu un sniedz viņiem lielāku gandarījumu darbavietā. Rezultātā šis instruments rada ieguvumu ikvienam.

Jaunums autoparka pārvaldībā ir virzība no transportlīdzekļiem uz darbinieku viedtālruniem. Vai

Jūs varētu definēt Ecofleet aplikācijas plusus un mīnusos?

Runājot par mīnusiem, jāsaprot, ka gadījumā, ja automašīnā nav uzstādīts trekeris, vadītājs var ieslēgts un izslēgts viedtālruna aplikāciju tad, kad vēlas. Tas nozīmē, ka placebo efekts pazūd. Ja darbinieks izdomā apciemot savu vecmāmiņu darba laikā, viņš var vienkārši izslēgt aplikāciju.

No otras puses, tas vienalga sniedz milzīgu ietaupījumu. Ja aplikā-

var optimizēt, lai tas sniegtu labākus rezultātus. Tas tiek plaši izmantots Skandināvijā.

Cik lielu lomu autoparka pārvaldībā spēlē tādas jaunas tendences kā automašīnu koplietošana?

Automašīnu koplietošana būs ļoti izplatīta nākotnē. Šī tendence sākusies pašvaldībās un uzņēmumos. Ir vairāki piemēri, kad kompāniju autoparks netiek izmantots naktī un die-

Ja jūs analizējat ROI, jūs redzēsiet, kā jūs varat ietaupīt uz degvielas, riepu u.c. komponentu rēķina. Bet ja jūs paskatīsieties uz saraksta otro galu, jūs sapratīsiet, ka darba plūsma un laika vadība var sniegt ļoti lielu peļņu.

cija veiksmīgi nodrošina visas nepieciešamās funkcijas, uzņēmumam nav vajadzīga dārga programmatūra. Aplikāciju ir viegli piešķirt jauniem darbiniekiem. Varētu rasties jautājums, vai automašīnā joprojām ir vajadzīga GPS iekārta? Nav jautājums par to, vai vajadzīgs viens vai otrs, jautājums ir par pareizu kombināciju. Ja jūs vēlaties izmantot visu potenciālu, ko nodrošina šāda sistēma, jums būs nepieciešama arī GPS iekārta. Mēs izsekojam un analizējam mūsu klientu maršrūtus un varam ieteikt viņiem nomainīt transportu efektivitātes uzlabošanai. Autoparka konstrukciju

nas laikā mašīnas tiek piedāvātas darbinieku lietošanai. Darbinieki var iznomāt automašīnas, izmantojot savu personas apliecību. Kopumā tas samazina autoparka lielumu.

Daudzas kompānijas iet soli tālāk un cenšas veicināt savu automašīnu koplietošanu. Ja jūs apzinātu transportlīdzekļus, kas praktiski netiek izmantoti, jūs saprastu, cik neefektīva ir esoša sistēma.

Pašvaldības parasti pērk mūsu sistēmu un izmanto iekšējo rezervēšanas instrumentu, lai rezervētu automašīnas. Darbinieks var rezervēt nevis konkrētu automašīnu, bet

transportlīdzekļa tipu. Tālāk sistēma pati sakārto rezervācijas tā, lai iegūtu maksimālu efektivitāti no transportlīdzekļiem.

Virzīšanās no manuālas izvēles palīdz ietaupīt un sakārtot lietas.

Parasti pašvaldībās ir nodaļas vadītāji, kuriem regulāri tiek ziņots, ka darbiniekiem nepietiek automašīnu. Šī informācija tiek nodota atbildīgai amatpersonai, kura secina: mums ir nepieciešams iegādāties papildu

automašīnas. Šis ir plānošanas jautājums. Būs „pīķa stundas” un jums būs attiecīgi jārikojas. Iespējams, trešdien plkst. 12:00-14:00 visiem gribētājiem nepietiek automašīnas, taču citos laikos tās vispār nav pieprasītas. Tad varbūt šajā periodā būtu izdevīgāk izmantot taksometra pakalpojumus, nevis pirkt jaunu automašīnu? Kopumā runājot, rezervēšanas sistēma paver klientiem reālu skatu uz situāciju viņu autoparkā.

Jauns līderis. Jauns Passat.



Das Auto.

Degvielas patēriņš kombinētajā ciklā ir 4,0-5,3 l/100 km; CO₂ izmeši kombinētajā ciklā ir 106-139 g/km.

Kādā veidā tehnoloģiskā attīstība var samazināt izmaksas un paaugstināt darbinieku darba ražīgumu?

Māris Jansons, Volkswagen zīmola vadītājs Baltijā, Moller Baltic Import

Pēdējo 20 gadu laikā transportlīdzekļu tehnoloģiskā attīstība ir krietni progresējusi. Uzlabojušies gandrīz visi transportlīdzekļu rādītāji, kas ir īpaši svarīgi to novērtēšanai: dinamika, ekonomija, braukšanas komforts, aprīkojums un dizains. Tikai viens piemērs – pirms 40 gadiem gandrīz visiem autoražotājiem labās puses atpakaļskata spogulis bija pieejams papildaprīkojumā, bet šodien mēs sagaidām, lai tas būtu standartaprīkojumā un vēl pildītu citas svarīgas funkcijas, sākot ar tā apsildi un beidzot pat ar ziņošanu un brīdināšanu par situāciju blakus joslā. Mēs izcelsim desmit būtiskākos sasniegumus un izskaidrosim, kā tie var palīdzēt samazināt autoparka ekspluatācijas izmaksas, vienlaikus uzlabojot to lietotāju darba ražīgumu, izmantojot automobili kā motivācijas instrumentu, kas paaugstina efektivitāti. Mēs izpētīsim efektivitātes aspektus no vadītāja skatu punkta un ražīguma aspektus no transportlīdzekļa lietotāja skatu punkta.

lešpaidīgs progress izmaksu efektivitātes jomā

Pirms desmit gadiem ikviena jauna modeļa izmaksu efektivitāte bija daudz augstāka nekā iepriekšējam modelim, šo rādītāju procentos izsakot ar divciparu skaitli. Papildus dzinēju optimizācijai augstāka izmaksu efektivitāte biežāk tiek panākta,

izmantojot dzinējus ar turbokompresoriem un cilindru atslēgšanas iespēju. Kā piemēru varam minēt jauno astotās paaudzes „Passat” modeli, kurā iebūvēti par 20% ekonomiskāki dzinēji gan degvielas patēriņā, gan CO₂ izmešu daudzuma ziņā. Vēl viens izmaksu efektivitātes veicināšanas veids ir transportlīdzekļu pārveide



Se



CAR FLEET MOBILITY
EXEX

Me

CAR FLEET MOBILITY
EX

tive

alternatīvu degvielas veidu izmantošanai ikdienā. Tas samazinās modeļu cenu un nodrošinās plašākas uzpildīšanas un uzlādēšanas iespējas. Trešā patlaban izplatītākā tendence ir plaša automatiskās pārnesumkārbas izmantošana.

Izmaksu ziņā efektīvi dzinēji patērē mazāk degvielas. Šajā ziņā ražotāji var lepoties ar visai līdzīgu sniegumu, tomēr lielākās atšķirības iekrīt acīs, salīdzinot transportlīdzekļu iegādes un ekspluatācijas izmaksas, ja tiek izmantoti dažādi alternatīvās degvielas veidi. Taču šāda pieeja nedarbosies nākotnē, ja vien autoražotāji pildīs solījumus par CO₂ izmešu daudzuma samazināšanu, un tā ir joma, kurā jau šodien tiek ieguldīti miljardi. „Volkswagen” grupai katrs CO₂ izmešu daudzuma samazinājuma grams 2014. gadā izmaksā 100 miljardus eiro. Arī valdības iestādēm būtu jābūt proaktīvām, atbalstot Eiropas autoražotājus un ieviešot godīgas transportlīdzekļu nodokļu sistēmas, ar kurām tiktu atbalstīta kopējā CO₂ izmešu daudzuma samazināšana attiecīgajās valstīs un pašvaldībās.

Automatiskā transmisija agrāk mēdza būt lēnāka nekā manuālā, un ar automatisko pārnesumkārbu aprīkoti transportlīdzekļiem bija augstāks degvielas patēriņš. Situācija mainās ātri. Šodien automatiskā transmisija ļauj sasniegt labāku dinamiku apvienojumā ar zemāku degvielas patēriņu, jo tā pārslēdz ātrumus efektīvāk un drošāk, nekā to spētu

cilvēks. Tas arī paaugstina darbinieku ražīgumu, ļaujot koncentrēties uz ceļu, pa kuru tie dodas uz darbu un gatavojas ķerties pie darba uzdevumiem.

Drošība kā standarts

Drošības ziņā augstākais sasniegums ir automobiļi, kas reagē paši, novēršot negadījumus. Jaunajiem modeļiem standartaprīkojumā ir iekļauta pēcsadursmes bremzēšanas sistēma. Piemēram, ja automobilis saņēmis triecienu no aizmugures un tā vadītājs vairs nav spējīgs adekvāti vadīt transportlīdzekli, sistēma iedarbina avārijas bremzes, lai novērstu automobiļa braukšanu nepareizā virzienā. Pēdējais jaunums ir sānvēja sensori, kas palīdz uzlabot stūrēšanu. Adaptīvā kruīza kontrole un brīvroku sistēma no papildaprīkojuma elementiem vidējās klases automobiļos ir kļuvuši par standartaprīkojumu gandrīz visos automobiļos. Ceļa zīmju atpazīšanas sistēma ir jauninājums, kas jau tiek uzstādīts vidējās klases automobiļos.

Katrs ceļu satiksmes negadījums ir saistīts ar izmaksām – pašrisku (summa, ko apdrošināta persona katrā apdrošināšanas gadījumā piekrīt maksāt pati apmaiņā pret zemāku prēmijas maksājumu) vai netiešajām izmaksām (zaudētā peļņa), jo transportlīdzeklis netiek izmantots saimnieciskajā darbībā un nedod ieņēmumus. Modernā organizācijā darba devējs uzņemas aizvien lielāku atbildību par darbinieka veselību. Darbi-

nieka iespējamais veselības apdraudējums, ko var izraisīt ceļu satiksmes negadījumi, var radīt tiešos izdevumus, piemēram, darbinieka slimības pabalstu, kā arī netiešos izdevumus, ja darbinieks nav spējīgs veikt savu darbu. Tādējādi transportlīdzekļu drošība ir cieši saistīta ar uzņēmuma aktīviem.

Patīkams risinājums autoparka pārvaldītājam var šķīst moderni drošības risinājumi, piemēram, adaptīvā kruīza kontrole, taču tam ir arī tieša ietekme uz darbinieku darba efektivitāti. Iedomājieties tikai sava uzņēmuma pārdošanas komandu, kas

kabe, kas ir grūts un sarežģīts uzdevums daudziem autovadītājiem. Pie mums, Baltijas valstīs, ir gara tumšā sezona, un gaismu funkcionalitāte ir ļoti svarīga. Ražotāji kā jauninājumu piedāvā adaptīvo apgaismojuma sistēmu, ne tikai ieslēdzot/izslēdzot gaismas, bet arī noregulējot staru, lai pielāgotos priekšā vai pretim braucošajam transportlīdzeklim.

Cilvēkam, kurš pieņem lēmumus saistībā ar autoparku, šādas inovācijas nozīmē paaugstinātu drošību un mazāku iespējamo ceļu satiksmes negadījumu risku. Automobilja lietotājam, jo īpaši pārdevējam, uzturē-

Daudziem darbiniekiem, kuri dienu pavada pārbraucienos, automobilis ir kā otrs birojs. Tam jābūt ērtam un kvalitatīvam.

domā par nākamo tikšanos, braucot pa pilsētu vai lielceļu. Viņiem būtu patīkami apzināties, ka automobilis uzņemas daļu no viņu darba uzdevuma. Tāda paša nozīme ir joslu atdalīto līniju atpazīšanas sistēmai un aklo zonu sensoriem, kā arī autovadītāja noguruma uztveršanas sistēmai.

Braukšanas komforta attīstība

Ar komfortu mēs saprotam to, kā automobilis tiek vadīts un kāds aprīkojums palīdz to darīt. Šodien mums ir modelis, kas palīdz autovadītājam arī veikt manevrus, ja automobilim ir pie-

šanas dienesta darbiniekam vai kurjeram – šie tehnoloģiskie jauninājumi nozīmē laika ekonomiju un iespēju strādāt savā mobilajā birojā ar vēl lielāku efektivitāti.

Uzsvars uz dizainu

Runājot par dizainu, ikvienam ražotājam ir savs īpašais stils un izteiksmes veids, kas vērsts uz konkrēta mērķa sasniegšanu. Francijas autoražotāji vēlas būt futuristiski. Vācijas autoražotāji kļuvuši pārdrošāki, vēl aizvien tiecoties saglabāt savu ierasti konservatīvo pieeju, taču viņu radītais

dizains ir noturīgs. Ikviens patur prātā savu mērķa grupu. Visu ražotāju automobiļu prototipi ir ļoti ekstravaganti, tomēr modeļi, kas nonāk ražošanā, ir daudz atturīgāki. Šī prakse mainās, un ražotāju rūpnīcās ir pieņemtas arī dažas satriecošas idejas.

Attiecībā uz ārējā dizaina funkcionalitāti mērķis ir zemāka vēja pretestība, kas tiešā veidā samazina degvielas patēriņu. Tā ir kļuvusi par kaut ko līdzīgu sacensību mānijai starp dizaineriem, ar ikvienu jaunu modeli mēģi-

pamatojoties uz to tehniskajiem parametriem un cenu, TNS aptauja liecina, ka, piemēram, Latvijas autobraucējiem, izdarot izvēli, vissvarīgākais kritērijs ir automobiļa dizains, kam seko cena, kvalitāte un izturība.

Uzlabota montāžas kvalitāte

Vērā ņemams lēciens noticis attiecībā uz automobiļu kvalitāti un izturību. Lai mazinātu klientu bažas, garantijas periodi tiek pagarināti līdz 5-7 gadiem, un šajā laikā tiek piedā-

Darbinieki ir motivētāki, ja viņi var strādāt ergonomiskā vidē ar lielisku dizainu, kurā izmantoti kvalitatīvi materiāli. Tas pārdevējam ir vēl viens iemesls nesēdēt birojā un pavadīt vairāk laika, strādājot ar klientiem.

not pārspēt iepriekšējo, kā arī tiešos konkurentus. Pievērstā uzmanība virsbūves formām tagad pārgājusi uz sīkākām detaļām un uz gaisa plūsmu virs un zem automobiļa. Ražotāji daudz mācās no sacensību programmām, piemēram, „Volkswagen” iepriekš mācījās no veiksmīgās Dakaras rallijreida pieredzes un tagad no Pasaules Rallija čempionāta (WRC) programmas.

Tomēr lietotājs vairāk novērtē automobiļa izskatu, nevis vēja pretestības koeficientu. Lai arī automobiļus savam autoparkam iegādājamies,

vātas bezmaksas apkopes. Turklāt ražotāji piedāvā visai precīzus modeļu izmaksu aprēķinus noteiktiem periodiem. Lielāka uzmanība tiek pievērsta kopējām ekspluatācijas izmaksām automobiļa izmantošanas laikā, kas nozīmē, ka lētāks zīmols ne vienmēr ir lētāks arī attiecīgā perioda apkopes izmaksu ziņā. Apkopes intervāli atšķiras pat divas reizes, kas nozīmē būtisku ekonomiju.

Automobiļu tehniskās kvalitātes paaugstināšanās nozīmē augstāku atlikušo vērtību, nodrošinot zemākas kopējās ekspluatācijas izmaksas visā

automobiļa izmantošanas laikā. Atlikušo vērtību veido tehniskā kvalitāte un zīmola tēls. Pamatojoties uz tiem, noteikta zīmola lietotus transportlīdzekļus pārdot ir vieglāk. Ražotāji un finanšu uzņēmumi to labi zina, tādēļ tie piedāvā atšķirīgus līzingu nosacījumus. Daži uzņēmumi piemēro programmas, saskaņā ar kurām, beidzoties līzingu termiņam, darbinieki var iegādāties savu darba automobili. Darbs ar dārgākiem zīmoliem ir vieglāka un pievilcīgāka izvēle visām iesaistītajām pusēm. Īsāks apkopes intervāls nozīmē, ka apkope izmaksā lētāk, bet automobili iespējams izmantot ilgāk, šajā laika periodā gūstot stabilus ienākumus.

Runājot par kvalitatīviem automobiļiem, to lietotāji atsaucas uz tādu subjektīvu parādību kā „pamatīgums”. Pilnīgi jauni dārgākas un lētākas klases transportlīdzekļi sniedz samērā līdzīgas braukšanas izjūtas. Tomēr, laikam ejot, bet līzingu mēneša maksājumam paliekot nemainīgam, šo automobiļu braukšanas izjūtu atšķirības kļūst jūtamas, jo to ražošanā izmantoti atšķirīgas kvalitātes materiāli. Šādu rezultātu rada subjektīva uztvere, ko sauc par pamatīgumu. Augstākas kvalitātes automobīlis pamatīgumu saglabā ilgāk: automobīlim braucot, dzirdams mazāk grabēšanas un klabēšanas, braukšanas trajektorija ir stabila, jūtama neliela šūpošanās, ir labāka saķere ar ceļu. Tādējādi darbinieki, kuri izmanto 2-3 gadus vecu automobili ar lielu

nobraukumu, izbauda lielāku braukšanas komfortu.

Kopējo ekspluatācijas izmaksu ievērošana

Automobiļa kopējās ekspluatācijas izmaksas noteiktā laika periodā sastāv no procentu izdevumiem, amortizācijas, apdrošināšanas un apkopes izmaksām, kā arī izdevumiem par degvielu. Galvenās izmaksu pozīcijas ir izdevumi par degvielu un amortizācija, tādēļ autoražotāji koncentrējas uz abu minēto pozīciju samazināšanu. Degvielas izdevumu ekonomijas tehnoloģijas tika apskatītas iepriekš. Amortizācija ir cieši saistīta ar transportlīdzekļu montāžas kvalitāti, kuras dēļ automobiļus iespējams izmantot ilgāk un to tālākpārdošanas vērtība ir augstāka. Tomēr dažādu automobiļu tālākpārdošanas vērtība ievērojami atšķiras, tādēļ noteiktu ražotāju automobiļu kopējās ekspluatācijas izmaksas attiecīgajā laika periodā ir zemākas. Kopējās ekspluatācijas izmaksas ievērojami ietekmē arī apkopes intervāls, garantijas laiks un apdrošinātāju viedoklis par dažādu ražotāju automobiļiem. Šie faktori var izrādīties ļoti būtiski, aprēķinot kopējās ekspluatācijas izmaksas, kas ir vēl svarīgāka pozīcija nekā procentu izdevumi, kuriem arī līzingu ņēmējs bieži vien pievērš lielu uzmanību.

Saloni ir ērtāki un greznāki

Tāpat kā ārējā dizainā, ražotāji izceļ arī salona dizainu un tajā izmantotos

materiālus. Lai arī salona apdares elementi lielā mērā ir tie paši, katrs zīmols mēģina iestrādāt noteiktas individuālās iezīmes. Transportlīdzekļos ar augstāku nominālo vērtību kā vispārīgs nosacījums ir izmantoti augstākas kvalitātes materiāli, un to salona dizainu veidojuši slaveni dizaineri.

Lai arī transportlīdzekļa salons tik būtiski neietekmē automobiļa izmaksas, tas lietotājam ir vēl jo svarīgāks. Daudziem darbiniekiem, kuri dienu pavada pārbraucienos, automobilis ir kā otrs birojs. Tam jābūt ērtam un kvalitatīvam. Salīdzinājumā ar lētākiem automobiļiem, ražojot transportlīdzekļus ar augstāku pārdošanas cenu, ievērojami vairāk līdzekļu tiek ieguldīti tehnoloģijās un sēdekļu materiālā, turklāt sēdekļiem pieejams lielāks skaits regulēšanas iespēju. Darbinieki ir motivētāki, ja viņi var strādāt ergonomiskā vidē ar lielisku dizainu, kurā izmantoti kvalitatīvi materiāli. Tas pārdevējam ir vēl viens iemesls nesēdēt birojā un pavadīt vairāk laika, strādājot ar klientiem.

IT attīstība

Jāatzīst, ka attiecībā uz multivides ierīcēm datoru un mobilo tālruņu ražotāji vēl aizvien ir priekšā autorāžotājiem. Lai arī multivides sistēmas ir kļuvušas kvalitatīvākas, vēl ir daudz iespēju attīstīties. Tiek doti grandiozi solījumi, savukārt ar to izpildi attiecībā uz ierīču izmantošanu ikdienā un darbību atbilstoši solītajam ražotājiem veicas atšķirīgi.

Liela daļa IT risinājumu, kas iekonomē autoparka izdevumus, atrodas automobiļa iekšpusē, tomēr automobiļa iestatījumus iespējams mainīt, izmantojot arī multivides saskarni. Apmācot lietotāju, par autoparku atbildīgais darbinieks var izvairīties no pārmērīgas sporta režīma izmantošanas un veicināt lietotāju atklāt jaunus iestatījumus, tādējādi iekonomējot degvielu.

Darbiniekiem, kuri dienu pavada ceļā, primāri svarīga ir navigācijas ierīce un mobilā tālruņa brīvroku savienojums. Patlaban vairums ražotāju piedāvā multivides sistēmas ar brīvroku savienojumu. Pārdošanas, apkalpošanas un izplatīšanas jomā strādājošais personāls braukšanas laikā daudz runā pa tālruni, izmantojot brīvroku sistēmu. Pieņemot lēmumu par konkrēta transportlīdzekļa iegādi, nepietiek ar to vien, ka ražotājs piedāvā iepriekšminēto papildaprīkojumu. Svarīgi ir arī pārbaudīt, kā šis aprīkojums darbojas reālos apstākļos. Cik labi sarunā iesaistītais cilvēks var uztvert sarunu biedra skaņu? Vai labas kvalitātes automobiļos ir laba skaņas izolācija un vai nav lieli trokšņu traucējumi? Cik savietojams ir mobilais tālrunis ar automobiļa sistēmu? Vai sarunu iespējams turpināt, sēžot automobilī vai no tā izkāpjot? Šajā ziņā ir lielas atšķirības starp lētiem zīmoliem un dārgākiem transportlīdzekļiem. Te mēs atgriezīamies pie montāžas kvalitātes, jo pat stiklu biezums rada ievērojamas atšķirības skaņas izolācijā.

Zīmola vērtība

Ņemot vērā patlaban Baltijas valstīs spēkā esošo nodokļu sistēmu, komercuzņēmumam lētāk ir iegādāties vērtīgāka zīmola automobili vai automobili ar bagātīgāku aprīkojumu, nekā automobiļa cenas starpību izmaksāt darbiniekam algas veidā. Darbinieku vidū ir pieprasījums pēc dārgākiem automobiļiem. Privātās sarunās par automobiļiem darbinieki, kuri ikdienā pārvietojas ar dārgākiem transportlīdzekļiem, par to stāsta ar aizrautību. Darbinieki, kuri ikdienā pārvietojas ar lētākiem automobiļiem ar sliktāku aprīkojumu, tikai piemin, ka automobilis ir patēriņa priekšmets, kas paredzēts, lai pārvietotos no punkta A līdz punktam B.

Zīmola vērtība ir grūti izmērāma. Tāpat gaumes jautājums ir tas, vai attiecīgais zīmols ir „premium” klases zīmols vai nē. Bez šaubām, labāka automobiļa izmantošana darbiniekam nozīmē stimulējošu pieredzi, taču tajā visā ir vēl kas – darba automobilis, īpaši tad, ja tas ir aplīmēts ar attiecī-

gās organizācijas uzlīmēm, vienlaikus ir arī komunikācijas līdzeklis. Veidojot savu autoparku, katrs uzņēmums var izlemt, kādu vēstījumu tas vēlas nodot klientiem un sabiedrībai.

Apkope un palīdzība

Papildus automobiļu kvalitātei un to tehnoloģiskajai attīstībai ražotāji aizvien vairāk iegulda izplatīšanas tīklā. Lai arī transportlīdzekļu kvalitāte uzlabojas, vairāk lēmumu par autoparkiem tiek pieņemti uz papīra un apkopes intervāli pagarinās, joprojām ir izplatītāji, kuri sniedz profesionālam autoparkam nepieciešamo drošību: bezmaksas apkope, maiņas automobiļi, ražotāja finansētas papildiespējas utt.

Profesionāls lēmumu pieņemšanas process ietver daudzus aspektus, un daudzi lēmumi tiek pieņemti uz papīra. Mēs uzskatām, ka visas lēmumu pieņemšanas procesā iesaistītās puses varētu arī testēt izstrādājumus. Automobiļu pārdošanas nozarē vēl aizvien ir daudz emociju.

Diskusija: kā Latvijas vadošie profesionāļi organizē savu autoparku pārvaldību

Jānis Bite, Latvijas Valsts Meži Saimniecības pārvaldes vadītājs

Akciju sabiedrības “Latvijas valsts meži” (LVM) pārvalda valstij piederošos komerciāli izmantojamus meža īpašumus - 1/4 daļu no Latvijas teritorijas. Līdztekus meža apsaimniekošanai, ieskaitot kokmateriālu realizāciju, LVM attīsta arī citus darbības veidus: sniedz medību un atpūtas pakalpojumus (piem. Tērvetes dabas parks), kā arī iegūst selekcionētas sēklas un stādus mežu atjaunošanai. Šodien uzņēmumā ir nedaudz vairāk kā 1300 darbinieku.

Kāda ir Jūsu uzņēmuma autoparka struktūra?

LVM autoparkā ir 637 īpašumā esoši transportlīdzekļi (TL) ar pilnu masu līdz 3500kg, ir arī 78 TL, kas tiek lietoti uz patapinājuma līguma pamata. Gadu gaitā šī proporcija ir mainījusies: darbinieku personīgo TL, kurus izmantojām saimnieciskai darbībai bija daudz vairāk, bet likumdošanas izmaiņu un iekšējo reformu iespaidā šādu TL ir kļuvis mazāk.

Pašreiz ekspluatējam 11 dažādu marku, vairāk kā 20 modeļu TL - 35% no visa autoparka ir Dacia Duster TL, liels skaits ir Toyota, Mitsubishi, VW, kā arī Isuzu pikapi. Uzņēmuma darbības

specifikas dēļ tās pārsvarā ir pilnpiedziņu mašīnas.

Ja vērtējam autoparku pēc transportlīdzekļa veida, tad lielākā daļa - 83% ir N1 kategorijas kravas transportlīdzekļi un tikai 15% ir M1 vieglie plašlietojuma TL.

Mūsu uzņēmumā autoparku administrē Saimniecības daļas pārvalde, kur strādā 13 darbinieki, kuri ar autotransportu nodarbojas 1/3 no kopējā darba laika. Rēķinot pilno slodzi, tās būtu 5 darba vietas.

Kādi ir transportlīdzekļu izvēles kritēriji?

Esam Publiskā iepirkuma likuma rāmī



- iepriekš rīkojām konkursus ik gadu. 2011. gadā pēc atklāta konkursa 10 iepirkuma daļās noslēdzām vienošanās uz 3 gadiem ar 7 labākajiem piedāvājumiem. Šāda veida iepirkums mums ļāva ietaupīt administratīvo resursu, nerīkojot konkursus katru gadu. Tādējādi piedāvājumu pieprasīšanas/ saņemšanas/izvērtēšanas/ līgumu slēgšanas process kļuva daudz dinamiskāks.

Līdzīgā formātā esam veidojuši degvielas iepirkumu - mazumtirdzniecībā noslēgta vispārīgā vienošanās ar 6 lielākajiem DUS tīkliem, vairumtirdzniecībā - ar 3 piegādātājiem, kuri sniedz piedāvājumus katrai piegādei.

Arī riepu iepirkums rezultējies ar 4 gadu vispārīgo vienošanos, kas noslēgta ar 5 sadarbības partneriem.

Kā vēl viens svarīgs iepirkums jāpiemin apdrošināšanas partnera izvēle KASKO un OCTA polišu iegādei un sadarbībai. Vairākas reizes realizējam divgadīgus līgumus, nākamgad centīsimies jau otro reizi noslēgt iepirkumu ar trīsgadīgu līgumu.

Bet ja runājam par TL izvēles kritērijiem, tad piedziņa ir primārais automašīnas izvēles kritērijs, nākamais ir TL ģeometriskie parametri - iebrukšanas / izbrukšanas leņķis, klīrens, kā arī degvielas patēriņš ir svarīgs arguments.

Lai mazinātu uzņēmuma riskus neplānotu remontu dēļ, autoparka atjaunošanā mūsu mērķis ir censties ekspluatēt TL tā garantijas termiņos,

tādēļ arī garantijas nosacījumi mums ir viens no būtiskākajiem vērtēšanas kritērijiem iepirkumā, un gadu laikā šis piedāvājums ir mainījies uz labo pusi.

Tā kā esam izkaisīti pa visu Latvijas teritoriju - svarīgi, lai partneri spēj nodrošināt tehniskās apkopes un garantijas / pēcgarantijas remontus pēc iespējas plašākā Latvijas teritorijā.

Kāda ir Jūsu pieredze alternatīvās degvielas izmantošanā?

Ja skatāmies pēc degvielas veidiem, vairākums jeb 93% TL tiek darbināts ar dīzeļdegvielu, jo vidējie nobraukumi ir diezgan lieli - 30 000-40 000 km gadā.

Runājot par gāzi, piegājām šim jautājumam piesardzīgi, jo mūsu TL tiek izmantoti visā valsts teritorijā, bet gāzes uzpildes stacijas nav tik pieejamas. Ir svarīgi arī tas, ka šie transportlīdzekļi ir pārbūvēti un nav skaidrs, kā tie uzvedīsies ekspluatācijas laikā. Tā kā mūsu pieredze nav pilnīgi pozitīva, piesardzība šajā jautājumā saglabājas.

Ar elektromobiļiem ir tāda pati situācija kā ar gāzi - liela problēma ir vidēji-ātru vai ātru uzlādes staciju trūkums. Pašlaik Latvijā šis tirgus tikai sāk attīstīties. Igaunijā, piemēram, elektromobiļu uzlādes tīkls jau ir ļoti plašs. Ja būs nepieciešamā infrastruktūra, tad skatīsimies, kā mēs varam šos transporta līdzekļus izmantot. Šogad ar KPFI atbalstu plāno-

jam saņemt 4 elektromobiļus, kurus izmantosim Rīgā un Tērvetes dabas parkā, kur mēs ierīkosim arī publiski pieejamu vidēji ātru uzlādes iekārtu.

Bet jau kopš 2012. gada mūsu lielajās kokaudzētavās un Tērvetes dabas parkā ekspluatējam 9 lēngaitas elektromobiļus ar kravas kastēm.

Domāju, ka nākotnē lielāku īpat-svaru sāks ieņemt TL ar benzīnu darbināmiem turbodzinējiem, kā arī ar hibrīdiekārtām, bet, lai šos ar dažādām degvielām darbināmos TL varētu pilnvērtīgi salīdzināt iepirku-mos, jāpagaida 2016.gads, kad, iespē-

esam iekļāvuši TL iepirkumu vērtē-jamos kritērijos – cena, nodokļi, teh-nisko apkopju un remontu izmaksas, degvielas izmaksas, atpirkuma cena.

Katru gada janvārī aprēķinam, cik izmaksājusi mums katra transporta vienība iepriekšējā gadā. Šo informā-ciju izmantojam plānojot TL maiņu, gan arī piemērojot tekošajam gadam tehnisko apkopju un remontu izmak-sas personīgo braucienu pakalpo-juma rēķinu sagatavošanai.

Svarīgāk par TCO aprēķiniem ir pastāvīgi vērtēt nepieciešamību pēc TL, tā lietderīgo noslodzi. Šī iemesla

Esam Publiskā iepirkuma likuma rāmī – iepriekš rīkojām konkursus ik gadu, 2011.gadā pēc atklāta konkursa 10 iepirkuma daļās noslēdzām vienoša-nās uz 3 gadiem ar 7 labākajiem piedāvājumiem. Šāda veida iepirkums mums ļāva ietaupīt adminis-tratīvo resursu nerīkojot konkursus katru gadu

jams, stāsies spēkā jaunā testa meto-dika degvielas patēriņa un izmešu aprēķināšanai. Šī metodika kura būs daudz reālistiskāka, salīdzinot ar paš-reizējo, kura bieži vien ir stipri maldi-noša - sevišķi hibrīdiekārtu gadījumā.

[Vai Jūs izmantojat TCO, izvērtē-jot autoparka kopējās izmaksas?](#)

Protams, daļu no TCO parametriem

dēļ šogad lauzām daudzus līgumus par personīgo TL izmantošanu un ieviesām koplietošanas TL. Uz to pašreiz liekam lielāku akcentu. Tāpat šogad plānojam ieviest arī takso-metru pakalpojumus darbiniekiem mobilitātes nodrošināšanai Rīgā un citās lielajās pilsētās, lai samazinātu kopējo TL skaitu.

Kādus IT risinājumus autoparka efektīvai pārvaldībai izmanto „Latvijas valsts meži”?

Mums ir sava transportlīdzekļu lietotāju informatīva sistēma (TRALIS), kurā TL lietotāji veido ceļazīmes par TL izmantošanu, kā arī šeit notiek koplietošanas TL rezervēšana. Sistēma ir integrēta ar citām uzņēmuma un ārpus uzņēmuma esošām sistēmām, tādēļ Saimniecības pārvaldes darbiniekiem sistēmas funkcionalitāte ir daudz plašāka un ļoti atvieglo ikdienas nepieciešamības.

Izmantojam arī GPS iekārtas - tās mums ir uzstādītas 2/3 no visiem TL. Sistēma TRALIS no GPS pakalpojuma sniedzēja katru nakti ievāc iepriekšējās dienas datus, kuri nonāk TL ceļazīmēs, tādējādi atvieglojot to sagatavošanu.

Vai TL tiek izmantotas darbinieku motivēšanai?

Mūsu uzņēmumā TL netiek uzskatīts par atalgojumu sastāvdaļu vai kā motivācijas instrumentu. Tas tiešām ir nepieciešamais darba instruments. Ja ir tāda iespēja, ļaujam darbiniekam izvēlēties TL krāsu.

Vai esat aizdomājušies par mobilitātes vadību?




Par mobilitāti domājam nepārtraukti, bet amatu „mobilitātes vadītājs” vēl neesam izveidojuši.

Vieni no pirmajiem Latvijā ieviesām uzņēmumā IP telefoniju izmantojot MS Lync programmu, kas dod iespēju rīkot videokonferences - šo rīku izmantojam gana bieži.

Ja tomēr notiek kopīgi pasākumi - Saimniecības pārvalde cenšas uzņemt koordinators lomu efektīvai TL izmantošanai.



Booking modulis – automašīnas rezervēšana

-  optimizē autoparka darbību un samazini izmaksas
-  lieto pieejamās automašīnas efektīvāk
-  saņem pārskatāmu informāciju par autoparka darbu

Diskusija: kā Latvijas vadošie profesionāļi organizē savu autoparku pārvaldību

Māris Rodins, Fazer Loģistikas vadītājs Baltijas valstīs

Fazer ir starptautisks ģimenes uzņēmums, kurš specializējas maizes, saldumu un cepumu ražošanā, kā arī ēdināšanas pakalpojumu sniegšanā. Uzņēmums strādā astoņās valstīs, un tā produkcija tiek eksportēta uz vairāk nekā 40 valstīm.

Fazer Latvija ir viens no starptautiskās kompānijas Fazer uzņēmumiem, kura pamatbizness ir maizes cepšana un saldumu tirdzniecība.

2013. gadā uzņēmuma apgrozījums bija 18,41 milj. eiro. Uzņēmumā strādā vairāk nekā 250 darbinieku, un tas ir lielākais darba devējs Ogrē.

Lūdzu, pastāstiet par Fazer autoparka organizāciju un pielietojumu.

Fazer autoparkā ir tikai vieglas mašīnas, mums nav nevienas kravas mašīnas, jo tajā jomā mēs izmantojam ārpalpojumus. Latvijā mums ir apmēram 30 vieglas automašīnas.

Uzņēmuma mašīnas iedalās 2 daļās saskaņā ar auto politiku – viena daļa ir auto darba vajadzībām, otra – statusa mašīnas. Statusa mašīnas ir apmēram 10. Darba mašīnas mēs izmantojam tikai darba pienākumu veikšanai un nelieliem privātiem braucieniem. Tās var izmantot ne tikai

konkrētais cilvēks, kam tā mašīna ir, bet arī cits firmas darbinieks. Statusa mašīnas ir daļa no atalgojuma/motivācijas paketes ar plašākām lietošanas iespējām. Bet tajā pašā laikā mums ir diezgan skaidri noteikti limiti katram amatam un katrai amata kategorijai – cik drīkst tērēt, kāds ir degvielas limits, cik ir ikmēneša tēriņi. Pie tam noteiktais limits ir domāts kā maksimālais atļautais, taču tas nenozīmē, ka darbiniekiem tas katru mēnesi obligāti jāiztērē par katru cenu. Reizi 4 mēnešos grāmatvedība sniedz atskaiti par tēriņiem, un ja tie



pārsniedz limita robežas, tad 95% gadījumu pārtērētā summa tiek atvilkta no darbinieka algas. Ir noteikts degvielas limits litros atkarībā no „biznesa kilometru” daudzuma. Attiecībā uz darbiniekiem, kam mašīna ir izsniegta darba vajadzībām, tiek aprēķināts degvielas limits, balstoties uz darba vajadzībām nobrauktajiem kilometriem. Tirdzniecības pārstāvjiem ir sastādīti konkrēti maršruti katrai dienai mēnesi uz priekšu, līdz ar to nav grūti noteikt degvielas limitu.

Vai Jums ir atsevišķa nodaļa, kas nodarbojas ar autoparka pārvaldību?

Nē, tas ir loģistikas nodaļas viens no papilddarbiem. Darbiniekam pašam ir liela atbildība par automašīnu, ko paredz mūsu politika. Bet, kad mašīnai beidzies līzings, darbiniekam ir tiesības atpirkt mašīnu par tās atlikušo vērtību. Mūsaprāt, tas motivē cilvēku mašīnu uzturēt labā stāvoklī. Es personīgi esmu 2 reizes izpircis mašīnu. Pieļauju, ka gadījumā, ja mums būtu komerc transports, uzņēmumā būtu atsevišķa nodaļa, kas nodarbotos tikai ar autoparku.

Kādi ir Jūsu kritēriji transporta izvēlē? Kāda ir iepirkuma procedūra?

Šobrīd mums pārsvarā ir Volkswagen mašīnas. Mēs tās izvēlamies jau 2 gadus. Volkswagen mums piedāvā korporatīvus sadarbības nosacījumus, ar kuriem esam ļoti apmierināti. Šobrīd mums notiek pakāpeniska autoparka maiņa, un ir vēl palikušas

ap 30% citu marku mašīnu.

Protams, arī cenai ir nozīme. Skatāmies, cik mašīna maksā, kādi ir līzinga maksājumi, apdrošināšanas izmaksas, ļoti svarīgas ir uzturēšanas izmaksas. Tāpat ļoti nozīmīga ir automašīnas atlikuma vērtība operatīvā līzinga perioda beigās.

Mums ļoti patīk, ka apkopes intervāli ir 30 000 km, tas nozīmē, ka mazāk laika ir jātērē uz lietām, kas nav saistītas ar darbu. Mums ir kopējais līgums ar Volkswagen, un garantijas periodā mašīnas noteikti apkalpos Volkswagen.

Kā Jūs veicat izmaksu aprēķinu?

Vai Jums ir kāda metodoloģija?

Mēs rēķinām, kāds būs līzinga, apdrošināšanas, dīzeļdegvielas, remonta un ekspluatācijas izmaksas. Bez šaubām, ļoti svarīga ir pašas mašīnas iegādes vērtība, tāpat pie iegādes dīleris mēdz piedāvāt fiksētas apkopju izmaksas.

Mēs mainām mašīnas reiz 4 gados vai pēc 200 000 kilometriem. Es uzskatu, ja mašīna nav spējīga nobraukt 200 000 km bez būtiskiem ieguldījumiem, tad tādu mašīnu nav vērts pirkt.

Jūs minējāt, ka statusa mašīnas ir daļa no motivēšanas programmas.

Mums ir amatu saraksts, kam un kādas automašīnas pienākas. Ja darbinieka darba pienākumi prasa nobraukt 20 000 km gadā, tad, visticamāk, šai pozīcijai ir mašīna. Statusa mašīnas pārsvarā ir nodaļu vadītājiem un vadīt-

bas grupai.

Vienīgais veids, kā tikt pie automašīnas, ir mainīt darba aprakstu, mainoties nosacījumiem un / vai prasībām, vai mainīt amatu. Visiem pārējiem ir domāta viena mašīna, kas stāv pie biroja, uz tās izmantošanu darbiniekam ir jāveic rezervācija.

Mūsu nianse ir tāda, ka atrodamies Ogrē. Statusa mašīnām 2000 kilometru nobraukums mēnesī ir tikai tāpēc vien, ka jābrauc uz Ogrī un atpakaļ.

kopsakarības starp vienādām automašīnām. Skatāties, kā konkrētie kritēriji atšķiras vienādām automašīnām, vienādiem modeļiem, vienādiem dzinējiem un vienādam aprīkojumam. Mums bija gadījumi, kad daži parametri atšķiras pat 3 reizes. Parasti pirms automašīnas iegādes mēs prasām ne tikai cenu un aprīkojumu sarakstu, bet arī normāla nolietojuma izmaksas to kilometru skaita robežās, ko plānojam nobraukt.

Pērkot jaunas mašīnas, šobrīd tiek

Mēs skatāties uz degvielas patēriņu – ne tikai iztērētajiem degvielas litriem. Fazer grupas politika nosaka, kāds izmešu daudzums ir atļauts – pēc jauniem kritērijiem tie ir 140 g/km, un ir plānots, ka tas tiks samazināts vēl.

Vai Jums ir noteikti kritēriji, pēc kuriem nosakāt autoparka efektivitāti?

Pirmais ir tas, ka mēs sekojam līdz izmaksām, kas ir saistītas ar autoparka uzturēšanu. Bet konkrētu KPI mums nav. Mēs skatāties uz degvielas patēriņu – ne tikai iztērētajiem degvielas litriem. Fazer grupas politika, kas nosaka, kāds izmešu daudzums ir atļauts – pēc jauniem kritērijiem tie ir 140 g/km, un ir plānots, ka tas tiks samazināts vēl.

Protams, ka mēs vedam visu izmaksu un remontu uzskaiti. Velkam

izvēlēti dīzeļdzinēji, tomēr autoparkā ir arī iepriekš iegādātās mašīnas ar benzīna dzinēju. Daļa šo mašīnu ir aprīkotas ar gāzi, un tas ir darīts no ekonomiskiem apsvērumiem. Principā, gāzes iekārtas atmaksāšanās periods parasti ir no 4-5 mēnešiem.

Tā, protams, ir degvielas ekonomija, kā arī vides aizsardzības aktivitāte.

Mums ir noslēgts sadarbības līgums starp Statoil, Fazer Latvija un lielāko daļu Fazer transporta pakalpojumu sniedzējiem, tas paredz, ka mēs iepērkam degvielu par cenu, kas

atbilst apjomam, ko iepērk visi uzņēmumi kopā.

Tāpat, efektivitātes celšanai vismaz reizi gadā uzņēmuma iekšienē pārrunājam lietas, kas saistītas ar braukšanas kultūru un drošību.

Vai uzņēmums skatās uz mašīnu nevis kā uz pārvietošanas instrumentu, bet kā uz sistēmu, kas ļauj efektīvāk strādāt?

Mūsu uzņēmumā ir cita specifika - esam ātras aprites produktu biznesā. Mums ir pārstāvji visā Latvijā, un tie pārstāvji, kuri atrodas Liepājā, nedzīvo Ogrē, savukārt tie, kuri strādā Ventspilī, nedzīvo Liepājā. Rīgā situācija ir nedaudz savādāka: ja cilvēki strādā pilsētā, dažreiz viņi centrā labprāt pārvietojas kājām vai arī izmanto sabiedrisko transportu. Mēs atstājam mašīnu bezmaksas stāvvietā, kas ļauj tos 5-10 veikalus centrā apmeklēt ātrāk, nekā katreiz domājot, kur noparkot mašīnu, kā samaksāt, utt. Tas arī naudas ziņā ir izdevīgāk. Jāsaka, ka šo iniciatīvu taupīt resursus rosināja loģistikas nodaļa.

Iespējams, ja sabiedriskais transports būtu sakārtots tā, ka tā izmantošana neprasītu patērēt būtiski vairāk laika, nekā izmantojot automašīnu, daļa darbinieku izvēlētos naudas kompensāciju statusa automašīnas vietā.

Kādus IT risinājumus Jūs izmantojat, lai apkopotu infor-

māciju par autoparku?

Mūsu grāmatvedības sistēma ļauj aprēķināt visas izmaksas uz konkrēto mašīnu. Ja mūs interesē remonta vēsture par izpildītajiem darbiem un mainītajām detaļām, to var noskaidrot dīlera apkopes centrā. Pirms vairākiem gadiem mēs esam noslēguši līgumu ar vienu neatkarīgo autoservisu, tur remontējam automašīnas, kurām ir beidzies garantijas laiks. Arī tur mēs redzam konkrētās automašīnas remonta vēsturi. Katrs darbinieks pēc vēlēšanās un nepieciešamības var saņemt no finanšu nodaļas atskaiti par automašīnas izmantošanas izmaksām konkrētā periodā.

Aktuāls ir jautājums, kā kontrolēt mašīnas, kas tiek izmantotas kā darba instruments. Mums ir zināms skaits mašīnu, kam ir uzstādīts GPS. Pamatas ir tikai automašīnām, ko izmanto tirdzniecības pārstāvji. Mēs analizējam visus datus, tajā skaitā, braukšanas kultūru, paradumus. Ir bijuši gadījumi, kad GPS ir palīdzējis pēc avārijas noskaidrot notikušā apstākļus.

Iekārtas uzturētājs piedāvā ļoti plašas atskaišu iespējas. Sistēma ļauj nodot tirdzniecības pārstāvjiem uzdevumus un secināt, cik reizes viņi ir bijuši kādā konkrētā vietā. Tāpat mēs varam redzēt, cik daudz auto ir izmantots privātiem mērķiem: nobraukto kilometru skaitu ārpus darba laika, ceļazīmes sakritību ar degvielas patēriņu utt.

Kā tiek nodrošināti autoparka servisa un remonta darbi?

Katrs darbinieks ir informēts par savā lietojumā esošās automašīnas apkopju intervāliem, un katram darbiniekam ir zināms, kas ir jādara, ja automašīna ir jāremontē: kur zvanīt, ar ko runāt utt. Ja runa ir par standarta apkopi, tad tā tiek veikta bez īpaša saskaņojuma, savukārt, visos citos gadījumos autoservisa atbildīgās personas saskaņo remonta izmaksas ar Fazer loģistikas vadītāju.

Par tehnisko apskati atbild paši darbinieki. Ņemot vērā to, ka jaunām mašīnām tā ir nepieciešamā reizi divos gados, tas nav apgrūtināši.

Esam mēģinājuši izmantot arī pilna servisa līzingu, bet, ja skatāmies, kādi ir ieguldījumi un pretī saņemtie pakalpojumi, esam secinājuši, ka mūsu uzņēmumam tas nav izdevīgi. Pieļauju, ka organizācijām ar 50 un vairāk mašīnām tas droši vien ir vērtīgs pakalpojums.

Bieži vien dzirdu, ka autoservisa apmeklējums ir laika patēriņš un tādā veidā tiek zaudēts darba laiks. Jāsaka, ka īsti tam nevaru piekrist – 21. gadsimtā tehnoloģijas atļauj veikt darba pienākumus arī neatrodoties birojā. Darbiniekus, kuriem ir uzņēmuma automašīna, lūdzam apkopes un remontus iekļaut tā, lai tas neiekrīt dienas vidū. Tādā veidā mēs nezaudējam laiku. Ļoti labi, ka atsevišķiem autoservisiem ir iespējas pieņemt automašīnas remontā uz nākamo dienu pēc darba laika beigām.

A series of horizontal dotted lines spanning the width of the page, intended for writing or drawing.

ALD Automotive AUTO PĀRVALDĪŠANAS EKSPERTS



1 million cars



Mēs parūpēsimies par Jūsu autoparka pārvaldīšanu!

ALD Automotive pakalpojumi tiek veidoti individuāli, pielāgojot tos katra klienta vajadzībām.

ALD Automotive ir Jūsu padomdevējs automašīnu parka izveidē.

www.aldautomotive.lv

LET'S DRIVE TOGETHER



Diskusija: kā Latvijas vadošie profesionāļi organizē savu autoparku pārvaldību

Aivars Kreicbergs, PATA AB Tehniskais direktors

Latvijas uzņēmums SIA PATA AB ir dibināts 1999. gadā, taču mūsu pašreizējo meitas kompāniju darba pieredze mežsaimniecības jomā ir gandrīz 70 gadus ilga.

Uzņēmuma apgrozījums 2013. gadā sasniedza 124 miljonus eiro. Mūsu rīcībā ir lielākais specializētās kokvedēju tehnika autoparks Baltijā un Skandināvijā.

Kāda ir Jūsu uzņēmuma autoparka struktūra, un kādi ir auto izvēles kritēriji?

Autoparkā pamatā ir kravas mašīnas: 60 mašīnas, kas ir virs 16 tonnām.

Papildus tiek piesaistīti kontraktori.

Ikdienā PATA-AB loģistika nodarbojas līdz 120 kravas mašīnām. Lielākā daļa no tām jeb 42 vienības ir kokvedēji. Vēl ir transports beramkravas pārvadājumiem, puspiekabes gatavas produkcijas transportēšanai un specializētais transports – treileri meža tehnikas pārvadāšanai. Uzņēmuma vajadzībām tiek ekspluatētas 25 vieglās automašīnas. Mēnesī mēs kopumā nobraucam ap 1 000 000 km.

Iepirkuma procedūra ir diezgan sarežģīta, jo katrs transportlīdzeklis sastāv no dažādiem komponentiem: pats transportlīdzeklis, aprīkojums, piekabe ar aprīkojumu u.c. Tāpēc katra transporta vienība jāpērk komplektā. Viens kokvedējs maksā ap 200 000 eur, kur tikai trešo daļu sastāda kāda zināma zīmola transportlīdzeklis, bet 2/3 no iepirkuma procedūras sastāda iekārtas.

Ja runājam par izvēles finansiālo pusi, sākumā mēs ekonomiski analizējam iespēju iegādāties pamatlīdzekli. Pēc tam vērtējam, kādi būs ieguvumi uzņēmuma autoparkam, kāda ir atpakaļpirkuma cena un kāds ir autorizēto servisu pakalpojumu plašums, izvirzām prasības apkalpot

un remontēt aprīkojumu, iekārtas, kas ir ļoti būtisks faktors.

Vai Jūs izmantojat TCO, izvērtējot autoparka kopējās izmaksas?

Protams! Kravas mašīnām tas ir daudz būtiskāk, nekā vieglajām mašīnām. Tiek sastādītas prognozes uz 3-4 gadiem, taču bieži nākas reaģēt uz izmaiņām tirgū un savi plāni jāko-

mašīnām ir ļoti daudz efektivitātes rādītāju, piemēram, degvielas patēriņš, riepu izmaksas, pamatlīdzekļu izmaksas uz kilometru, mašīnas produktivitāte kravas pārvadāšanā utt.

Mēs strādājam jau 10 gadus, un no pašas pirmās dienas mums ir IT risinājumi, kas ļauj sekot līdzi katras mašīnas darbībām. Navigācijas sistēmas sniedz informāciju par to,

Mūsu sabiedrībā daudziem ir ļoti novecojis priekšstats par kokvedējiem - tie tiek uztverti kā ļoti primitīvs transports. Bet mums šobrīd navigācijas sistēmas ir uzstādītas pat uz visiem traktoriem, kas strādā mežā. Savukārt kokvedēji ir aprīkoti ne tikai ar navigāciju, bet arī ar datoriem, printeriem un monitoriem.

rigē. Ne vienmēr var objektīvi novērtēt iespēju pārdot mašīnu nākotnē.

Dažas mašīnas zaudē savu vērtību daudz ātrāk, nekā prognozēts, bet dažas arī pēc 10 gadiem labi kalpo un joprojām sevi attaisno, jo ieguldīt līdzekļus remontā un apkopē ir ekonomiski izdevīgāk, nekā pirkt jaunu mašīnu.

Vai Jums ir noteikti kritēriji, pēc kuriem vērtēt autoparka efektivitāti?

Vieglajam transportam izmantošanas efektivitāti mērīt ir daudz vieglāk, nekā kravas transportam. Kravas

kur konkrētā mašīna atrodas (ko tā šobrīd dara). Atsevišķās vienībās ir arī videokameras, kas ļauj tiešajā režīmā redzēt, ar ko darbinieks nodarbojas un kur brauc.

Mūsu sabiedrībā daudziem ir ļoti novecojis priekšstats par kokvedējiem - tie tiek uztverti kā ļoti primitīvs transports. Bet mums šobrīd navigācijas sistēmas ir uzstādītas pat uz visiem traktoriem, kas strādā mežā. Savukārt kokvedēji ir aprīkoti ne tikai ar navigāciju, bet arī ar datoriem, printeriem un monitoriem.

Jau pirms 10 gadiem mēs portatī-

vajā datorā varējām nokontrolēt, kur brauc visas mūsu mašīnas, kur atrodas autoparks, cik tas tērē degvielu. Mums pat bija iespēja apturēt mašīnu caur telefonu. Kravas mašīnas ir aprīkotas ar daudz labākām komunikācijas sistēmām, nekā jebkura vieglā mašīna.

Mūsu automašīnas ir saslēgtas vienotā informācijas tīklā, kas nodrošina: optimālāko braukšanas maršrutu, precīzu iespējamo pakalpojuma sniegšanas laiku, maksimāli lietderīgi, pareizi saformētu kravu. Mūsu dispečers jebkurā brīdī redz katras mašīnas atrašanās vietu uz sava datora ekrāna, kas ļauj efektīvāk sastādīt darba uzdevumu un nepātraukti sekot tā izpildei;

IT sistēmu esam izveidojuši no moduļiem – loģistika, atbalsts, kartes, mašīnu aprīkojumu tehniskie risinājumi – viss, kas ir vajadzīgs dispečeram, grāmatvedībai un uzņēmuma vadībai gan attīstībai, gan kontrolei.

Sistēmu mērķis ir nodrošināt lielāku efektivitāti vai labāk kontrolēt, kas notiek mašīnā?

Mērķi ir dažādi. Viens no tiem, bez šaubām, ir palīdzēt darbiniekam strādāt, lai viņam nav jāraksta ar roku pavadzīmes, lai viņš var vieglāk atrast vajadzīgo vietu utt. Protams, sistēmas ir arī nozīmīgs palīgs uzskaitē - tiek ekonomēts laiks un celta produktivitāte.

Vai Jūs izmantojat vieglās automašīnas kā daļu no motivācijas sistēmas?

Jebkurš cilvēks, kurš brauc ar darba mašīnu, jau tiek motivēts - tas ir neapšaubāmi. Bet mums ir nedaudz citi novērtējuma kritēriji: mēs nedodam mašīnu kā daļu no atalgojuma. Svarīgi ir tas, ka mašīna palīdz izdarīt darbu.

Vai Jums ir pieredze alternatīvās degvielas izmantošanā?

Iegādājoties autoparku, viens no vērtējuma punktiem bija iespēja lietot biodegvielu jebkurās proporcijās.

Esam bijuši vieni no Latvijas lielākajiem alternatīvo degvielu lietotājiem. Izmantojām biodīzeli, ko nepastarpināti pirkām no ražotājiem. Mēs paredzējām, ka šis lēmums mums sniegs pozitīvu rezultātu, un mēs to arī sasniedzām. Bet tirgus situācija izmainījās, samazinājās valsts subsīdijas ražotājiem, kam sekoja degvielas cenu pieaugums. Biodegvielas cena izlīdzinājās ar parastas degvielas cenu, un tad jau pazūd motivācija to lietot.

Šobrīd mēs no jauna pievēršam uzmanību šai iespējai, jo cena atkal ir kļuvusi ļoti interesanta.

Diskusija: kā Latvijas vadošie profesionāļi organizē savu autoparku pārvaldību

Edgars Grīns, UPB Transporta daļas vadītājs

UPB holdings, viens no vadošajiem industriālajiem koncerniem Latvijā, jau 23 gadus veiksmīgi darbojas gan Latvijas, gan ārvalstu tirgos. UPB darbības nozares ir projektēšana, ražošana, būvuzņēmējdarbība un tirdzniecība. Holdingā ietilpst vairāk kā 40 uzņēmumi un ražotnes, kas apvienotas patstāvīgi strādājošās uzņēmumu grupās, no kurām lielākās ir MB BETONS grupa, RK METĀLS grupa, AILE grupa, UPB ENERGY grupa un UPB NAMS grupa. Uzņēmumi un to ražotņu tīkls pārklāj visu Latvijas teritoriju. Koncernā ietilpst UPB meitas uzņēmumi Latvijā, Zviedrijā, Dānijā, Islandē, Vācijā, Šveicē un Apvienotajā Karalistē. UPB šobrīd strādā vairāk kā 1200 darbinieku.

Kāds ir Jūsu uzņēmuma autoparks? Vai ir atsevišķa nodaļa, kas nodarbojas ar autoparka pārvaldību?

Uzņēmumam ir liels autoparks, aptuveni 300 transporta vienības, kur lielākā daļa ir vieglais pasažieru transports. Autoparks sastāv no vieglajām automašīnām, montāžas brigāžu transporta (7-vietīgie kravas busiņi) un smagām betona mašīnām, kas pārvadā transportbetonu. Vienā no mūsu uzņēmumiem ir arī specializētā traktortehnika: ekskavatori, buldozeri, ceļamkrāni.

Pagājušajā gadā holdingā tika izveidota atsevišķa transporta nodaļa, kas iepriekš bija apvienota ar sagādes daļu. Tik liela autoparka uzturēšanai ir nepieciešama atsevišķa struktūrvienība, kas visu uzrauga un nodrošina nepieciešamo apkopi. Līdz ar to tagad mums ir centralizēts pārskats par visām transporta vienībām. Transporta nodaļa uztur ceļazīmju aprites sistēmu, nodrošina apdrošināšanas gadījumu kārtošanu, automašīnu servisu un visas ar to saistītās lietas, lai mūsu darbinieki varētu mierīgi



darīt savu darbu un neuztraukties par automašīnu jautājumiem.

Nodaļa nodarbojas arī ar uzņēmuma iekšējo loģistiku - ir izveidota loģistikas daļa, kas atbild par iekšzemes kravu pārvadājumiem.

Kādi ir automašīnu izvēles kritēriji?

Vēsturiski ir izveidojies, ka vairumu vieglo automašīnu iegādājamiem no Volkswagen. Runājot par kritērijiem, izvēlamies veismīgāko kvalitātes un cenas proporciju. Līdzšinējā sadarbība un lielais autoparks ir izveidojis veismīgu sadarbības modeli ar Volkswagen, kas iekļauj arī izdevīgus cenu nosacījumus. Būtiski faktori automašīnu izvēlei ir arī serviss, jo UPB darbojas ne tikai Latvijā, bet arī Zviedrijā, Norvēģijā, Vācijā un Šveicē. Šobrīd mums ir noslēgtas vienošanās ar ārvalstu dīleru servisiem, kas mūs apkalpo ārpus Latvijas.

Pēdējā gadā laikā esam aktīvi atjaunojuši autoparku. Agrāk vidējais mašīnu vecums bija virs astoņiem gadiem, kā arī to ražotāji bija dažādi. Plānojam, ka 2016. gadā neviena automašīna nebūs vecāka par 5 gadiem.

Šogad tika iepirktas 35 jaunas mašīnas - gan vieglās, gan montāžas pasažieru un kravas transports. Plāns uz nākamo gadu ir līdzīgs: 30-35 jaunas automašīnas ar uzsvāru uz komerctransportu, kas mums šobrīd ir nokalpojais. Līdz ar to tuvāko 2 līdz 3 gadu laikā šajā autoparka daļā nebūs jāiegulda papildus investīcijas.

Pie automašīnas izvēles degvielas

patēriņam nav izšķirošā loma, jo lielākajai daļai jauno automašīnu tas ir līdzīgs - atšķirība varētu būt 5%, un mums tas nav tik kritisks rādītājs.

Kādas autoparka vadības efektivitātes novērtēšanas metodes izmanto Jūsu uzņēmums?

Visām automašīnām ir uzstādītas izsekošanas ierīces, kas ļauj saprast, kur un cik daudz tās brauc, un kāds ir to noslogojums. Tā mēs novērtējam automašīnu izmantošanas lietderīgumu, skatāmies, cik noslogotas ir montāžu brigādes, cik mašīnas ir aizpildītas un citus rādītājus. Ar GPS izsekošanas iekārtām esam aprīkojuši arī specializēto tehniku (traktortehnika, autoceltņi, buldozeri u.t.t), tā ir iespējams monitorēt, kurā objektā un cik efektīvi tehnika tiek noslogota.

Vieglajam transportam reizi trijos mēnešos mēs gatavojam atskaites, kas parāda automašīnu nobraukumu konkrētajā periodā.

Sūtot 7-vietīgu mašīnu uz Zviedriju, mēs rūpējamies par to, lai mašīna ir pēc iespējas efektīvāk aizpildīta gan ar cilvēkiem, gan ar instrumentiem un materiāliem.

Uzņēmumā ir izveidots arī transporta kalendārs, kas ļauj optimizēt transporta plūsmu un darbinieku pārvietošanos vienā mašīnā. Šis rīks ļauj pašiem darbiniekiem organizēt, ar kādu automašīnu un kādiem ceļabiedriem doties garākos braucienos.

Turklāt mēs sākam ieviest elek-

tronisko ceļazīmju apkopošanas sistēmu. Katru mēnesi sistēma ģenerē ceļazīmes, kuras tiek nosūtītas konkrētam lietotājam uz e-pastu. Pastāv arī iekšējā sistēma, kas apkopo visu autoparka mašīnu vēsturi, tas ir, esošo lietotāju, degvielas kartes numuru, degvielas patēriņu un pārējos rādītājus.

Vai Jūs izmantojat automašīnas kā daļu no motivācijas sistēmas?

Jā, mēs izmantojam transportu kā motivācijas rīku. Automašīnu iepirkumi notiek 2-3 reizes gadā, un šogad

ir ģimenes un nepieciešams lielākas ietilpības transports.

Kopumā ar dienesta automašīnām ir nodrošināti 80% biroja darbinieku.

Tiem darbiniekiem, kuriem nav paredzēts savs auto, ir pieejamas koplietošanas automašīnas. Tās mēs nodrošinām gan Rīgā, gan Liepājā. Ja darbiniekam ir nepieciešams doties pie klienta vai uz objektu, viņš iesniedz pieteikumu transporta kalendārā, un mēs piešķiram viņam konkrētu transportu.

Kad iegādājaties automašīnas, mēs ļaujam izvēlēties konkrēta modeļa tipu (lielāku/mazāku mašīnu), līdz ar to mēs rūpējamies arī par darbiniekiem, kuriem ir ģimenes un nepieciešams lielākas ietilpības transports.

mēs ļoti daudziem darbiniekiem esam nomainījuši dienesta automašīnas. Tā ir motivācija virzīties tālāk, produktīvi strādāt, būt aktīvākiem. Likumsakarīgi - ja darbinieks tiek paaugstināts amatā, viņš saņem arī augstākas klases mašīnu.

Kad iegādājaties automašīnas, mēs jau zinām, kuri darbinieki tās izmantos, tāpēc ļaujam izvēlēties konkrēta modeļa tipu (lielāku/mazāku mašīnu), līdz ar to mēs rūpējamies arī par darbiniekiem, kuriem

A series of 22 horizontal dotted lines spanning the width of the page, providing a guide for writing.



Funkcionalitāte. Inovācijas. Drošība. Volkswagen komerctransporta.

Tikpat daudzveidīgs kā ikdienas nepieciešamības biznesā ir arī Volkswagen komerctransporta klāsts. Tā ir iespēja izvēlēties uzticamu partneri Jūsu biznesa atbalstam. Izvēloties sev piemēroto modeli no plašā komerctransporta klāsta – Caddy, Caddy Maxi, Transporter, Multivan, Caravelle, Amarok vai Crafter – Jūs vienmēr varat paļauties uz to uzticamību, izmaksu efektivitāti, kvalitāti un sniegumu.

Jau pēc pirmajiem veiktajiem kilometriem Jūs pārliecināsit, ka ikvienam Volkswagen komerctransporta modelim ir ļoti komfortabla un ergonomiska darba vide. Mūsu piedāvāto modeļu un aprīkojums klāsts ir ļoti daudzveidīgs, tāpēc mēs parūpēsimies par individuālu pieeju ikviena klienta vēlmju un nepieciešamību īstenošanai.

Mēs esam gatavi Jums palīdzēt īstenot ikvienu Jūsu vēlmi un ieceri. Volkswagen komerctransporta dileri Baltijā ir Jūsu rīcībā.



No autoparka pārvaldības līdz darbinieku mobilitātes vadīšanai - realitāte vai sapnis?

Janos Kis, European Procurement Manager – Fleet, Coca-Cola Enterprises

Mēs runāsim par to, kā automašīnu lietotāji un viņu vajadzības mainās laika gaitā, un kā vadošie uzņēmumi reaģē uz šīm izmaiņām. Janos dalīsies savā pieredzē autoparka pārvaldībā un iepazīstinās ar jaunākajām tendencēm šajā jomā. Janos ir atbildīgs par “Coca-Cola” autoparku kopš 2002.gada, un viņš ir detalizēti iepazinis gan Rietumeiropas, gan Austrumeiropas praksi.

Kā ir mainījies vidējais automašīnas lietotājs Eiropā? Kā šīs izmaiņas ietekmē tipiska autoparka pārvaldību?

Bez šaubām, viss sākas ar demogrāfiskām izmaiņām. Mūsdienu galvenā tendence ir urbanizācija, kuras rezultātā palielinās pilsētā dzīvojošo iedzīvotāju daļa. Šī tendence veicina sastrēgumus un autostāvvietu samazināšanos. Lai uzlabotu situāciju, pilsētas ievieš jaunus regulēšanas mehānismus, piemēram, ļaujot iebraukt pilsētā tikai mūsdienīgām mašīnām, kas mazāk piesārņo apkārtējo vidi. Šīs izmaiņas rada nepieciešamību pēc inovatīviem risinājumiem, kā piemēram, automašīnas un sabiedriskā

transporta kombinētu izmantošanu. Iedzīvotāji noveco, un dažreiz tas rada vajadzību pēc tādām automašīnas īpatnībām, par kurām mēs iepriekš nebijām domājuši. Iekļūšanai automašīnā ir jābūt ērtākai, dažiem ir vajadzīga tādas palīgierīces kā automātiskā ātrumkārbā utt. Tomēr šīs tendences pagaidām neietekmē autoparku pārvaldību tik ļoti. Darba devējam svarīgs ir darbinieku komforts, drošība un lab sajūta: automašīnas ir aprīkotas tā, lai to visu nodrošinātu.

Citu ietekmi uz automašīnu izmantošanas politiku rada jaunākā paaudze. Viņiem ir savas, pilnīgi atšķirīgas vajadzības. Dažiem pat vispār nav vajadzīga mašīna, jo viņus pilnīgi

ALD
Automotive

ecofleet
Sustainability



Audi



EXEX2014
Janos
Kis
Coca-Cola
Enterprises

apmierina pārvietošanās sabiedriskajā transportā. Visas šīs izmaiņas un tendences ir jāņem vērā. Autoparku vadītājiem ir nopietni jāizvērtē alternatīvas iespējas.

Nemot vērā visas šīs jaunās vajadzības un apvienojot tās ar līdzšinējo pieredzi, kādi, Jūsaprāt, ir galvenie autoparku organizēšanas principi lielās kompānijās?

Galvenais princips ir rūpīgi izpētīt dažādu tirgu iespējas. Mēs nevaram visur izmantot vienu risinājumu, jo atšķirības bieži vien ir ļoti nozīmīgas. Ir rūpīgi jāizpēta infrastruktūra. Tikpat būtiski ir veikt kompānijas iekšējo analīzi. Tas ietver sevī akcionāru un vadītāju vajadzību un gaidu noskaidrošanu. Pamatojoties uz iegūto informāciju, tiek noformulēts kompānijas profils, kas nosaka kompānijas gatavību ieviest dažādus alternatīvus risinājumus. Gala rezultāts tiks pielāgots konkrētajam uzņēmumam. Pastāv iespēja arī apvienot katra risinājuma labākās puses.

Daudzas kompānijas joprojām netiek galā ar TCO principu, izvērtējot savu autoparku. Tajā pat laikā līderpozīcijas jau iekaro TCM (mobilitātes kopīgās izmaksas). Ko Jūs par to domājat?

TCO principi ietver visu, kas attiecas uz konkrēto automašīnu (nopirktu vai iznomātu). Īstenībā noma padara to visu pārredzamāku. Zināmas pozīcijas, protams, ir degvielas izmaksas,

apkope, apdrošināšana utt. Tomēr TCO aptver arī mazāk pārredzamus aspektus, piemēram, darbaspēka izmaksas. Kompānijām rodas grūtības, nosakot autoparka iekšējas pārvaldības izmaksas. Ir viegli norādīt autoparka vadītāja izmaksas, taču parasti šajā procesā ir netieši iesaistītas arī citas personas - grāmatvedība, personāldaļa u.c. Tas apgrūrina TCO noteikšanu. Tas ir īpaši aktuāli Austrumos, kur daudzas kompānijas tikai tagad sāk izvērtēt savus iepriekšējos risinājumus salīdzinājumā ar jauniem.

TCM padara to visu vēl sarežģītāku, jo tas paredz papildu elementus - ceļojumu izmaksas, darbinieku prēmijas, automašīnu koplietošanu utt. To ir praktiski neiespējami aprēķināt mazākās kompānijās, kur datu vākšana netiek veikta pietiekami labā līmenī. TCM ir viss pārējais, kas papildu TCO ļauj sistēmai funkcionēt. Tostarp arī alternatīvu risinājumu izmaksas. Datu pārvaldībai un konsolidācijai šeit ir ļoti liela nozīme!

Ir kompānijas, kas dod priekšroku pilna servisa līzingam, bet citas izmanto ārpalpojumus pēc iespējas mazāk. Jūsaprāt, kāda ir sakarība starp kompānijas tipu un tās autoparka veidu?

Godīgi sakot, es nevienam neieteiktu izmantot tikai iekšējos resursus. Jau iepriekš pieminētā datu pārvaldība padara to sevišķi sarežģītu. Protams, ja kompānijai ar lielu naudas plūsmu

ir vajadzīgas 5-10 automašīnas un tā nevēlas tērēt naudu uz bankas procentiem, tad automašīnu iegāde varētu būt izdevīga. Ar šāda izmēra autoparku iekšēja autoparka pārvaldība ir iespējama, taču tās realizācijai ir vajadzīga uzņēmuma darbinieku gatavība un papildu laiks. Mazām kompānijām varētu būt izdevīgi līzings kompāniju piedāvājumi finanšu vai profesionālas pārvaldības dēļ. Nomāšana ļauj kompānijai vairāk izmantot savu naudu

pievilcīgs risinājums. Tomēr nākotnē darbaspēka izmaksas Austrumeiropā, ieskaitot Baltijas valstis, pakāpeniski palielināsies, sasniedzot Rietumeiropas līmeni. No otras puses, autoparka pārvaldīšanai nepieciešami ne tikai cilvēkresursi, bet arī tehnoloģijas. Šīs investīcijas visticamāk atmaksāsies ļoti ilgi.

Ir arī citi aspekti, piemēram, elastīgums un inovācijas: nomas kompānijas var kombinēt specifiskus

Augstu darbaspēka izmaksu dēļ Rietumeiropā biežāk izmanto ārpalpojums, savukārt Austrumeiropā zemākas darbaspēka izmaksas padara šo lēmumu sarežģītāku.

biznesa attīstībai.

Tas pats attiecas arī uz vidēja lieluma uzņēmumiem. Kad runa iet par autoparku ar 200-300 mašīnām, ir ievērojami grūtāk to uzraudzīt. Kompānijai būs jāizlemj, vai nu investēt naudu administratīvos darbiniekos, vai izmantot profesionālas kompānijas pakalpojumus. Augstu darbaspēka izmaksu dēļ Rietumeiropā biežāk izmanto ārpalpojums, savukārt Austrumeiropā zemākas darbaspēka izmaksas padara šo lēmumu sarežģītāku. Baltijas valstīs darbaspēks nav pārāk dārgs (pagaidām), tādēļ ieguldījums personālā joprojām ir

risinājumus, ja uzņēmums meklē kaut ko īpašu. Rietumeiropā ir šāda tendence: lielākas kompānijas var atļauties iegādi un negrib ņemt mašīnas līzīgā. Tomēr sarežģītības dēļ autoparka pārvaldība joprojām tiek uzticēta profesionālām kompānijām. Tikai rets uzņēmums Rietumeiropā pats pārvalda savu autoparku. Nepārprotiet mani: es nesaku, ka patstāvīga autoparka pārvaldība ir slikta un līzings ir vislabākais risinājums. Es tikai gribu pateikt, ka visas minētās lietas rūpīgi jāizvērtē pirms naudas ieguldīšanas autoparka izveidē un pārvaldīšanā.

Kādās jomās autoparka pārvaldīšana var palīdzēt IT? Vai tas prasa papildu iemaņas no autoparka vadītāja?

Mums ir jāizdala divas lietas: kā savākt datus un kā tos attēlot. Abas darbības ir vienādi svarīgas. Piemēram, analizējot izmaksu datus, mums ir jāpārrauga ienākošie rēķini un jāreģistrē tie. Šis process var kļūt sarežģīts, un, iespējams, mums būs nepieciešama iekšēja sistēma, lai veiktu šo uzdevumu. Diez vai mazas kompānijas var atļauties šādu risinājumu, tādēļ šim nolūkam tās visbiežāk izmanto Excel tabulas. Lieki teikt, ka tas nav profesionāli un šī sistēma saskaras ar dažādiem ierobežojumiem. Ja autoparka vadītājs pērk autoparka pārvaldīšanas programmatūru, viņam joprojām būs nepieciešamas iemaņas un finanšu līdzekļi, lai to uzturētu. Profesionālu autoparka pārvaldīšanas programmatūru uztur profesionāļi, savukārt autoparka vadītāji var baudīt to izmantošanas labumus internetā vai pat viedtālrunī. Nodrošināt sistēmu ar drošiem datiem arī ir grūti. Kādam ir jāveic datu ievade, un programmatūra jāintegrē kompānijas ERP sistēmā.

Tādu datu vākšana kā automašīnas nobraukumus, degvielas patēriņš, ekstrēma bremzēšana nozīmē telemātikas iesaisti procesā. Telemātika ir lieliska gadījumā, kad mēs esam 100% pārliecināti par savām spējām pārvaldīt datus. Melnās kastes ievietošana mašīnā ir tikai pagaidu risinājums. Jums būs nepieciešama arī uzticama sistēma, lai attēlotu melnās

kastes iegūtos datus. Pat autoparkam ar 100 mašīnām ir milzu daudz datu, kas nepieciešamo iemaņu un sistēmas trūkuma dēļ var novest līdz informācijas pārslodzei. Tādēļ es iesaku visiem iegādāties kompleksu risinājumu. Pakalpojuma nodrošinātājs integrēs visus datus vienotā sistēmā, sastrukturēs tos, lai autoparka vadītājs saņemtu uzticamu un vajadzīgu informāciju.

Ko Jūs domājat par automašīnu izmantošanu kā motivācijas instrumentu organizācijā? Vai no nodokļu maksātāja viedokļa šis ir pietiekami lēts veids, kā piesaistīt labākos darbiniekus? Vai tas sasaucas arī ar demogrāfiskām izmaiņām?

Pārsteidzoši, bet joprojām pastāv pieprasījums pēc labām kompānijas automašīnām. Es domāju, ka tā tas paliks vēl kādu laiku. Ir izmaiņas pieprasīto automašīnu modeļos un vairākas specifiskas prasības, taču kopumā kompānijas automašīna joprojām ir pievilcīgs piedāvājums darbiniekiem. Dažas kompānijas sniedz naudu mašīnas vietā, lai darbinieks to pats varētu iegādāties. Nodokļu likumdošanas dēļ šāda naudas izsniegšana dažās valstīs ir praktiski neiespējama. Kad 21.gadsimta sākumā vairākas valstis, it īpaši Eiropas Savienībā, sākušas pievērs lielāku uzmanību CO2 izmešu mazināšanai tika ieviesta jauna automašīnu nodokļu sistēma. (Šis process paātrinājās krīzes laikā.) Šī tendence ir ievērojami izmainījusi automašīnu

tirgu, priekšgalā izvirzot automašīnas ar mazākiem dzinējiem un zemākiem CO2 izmešu daudzumiem. Darbiniekiem šis ir vēl viens pluss, jo savā lietošanā viņi iegūst jaunākas automašīnas (mūsdienu hibrīdus vai elektriskās automašīnas), kam ir mazāk CO2 izmešu. Šajā situācijā korporatīvas intereses samazināt CO2 izmešus iet roku rokā ar darbinieku personīgo interesi braukt ar modernu automašīnu.

Kādas ir mūsdienu tendences autoparka un mobilitātes vadīšanas jomā Eiropā?

Automašīnu ražotāji nāk klajā ar

jaunām tehnoloģijām, kas ir ievērojami pārākas par iepriekšējām. Īpaša uzmanība tiek pievērsta automašīnas radītājam apkārtējās vides piesārņojumam. Šī viennozīmīgi ir svarīga un pozitīva tendence!

Kā jau esmu vairākas reizes minējis, mums ir jāsaprot, kā reagēt uz pieaugošo sarežģītību, ko izraisa darbinieku mainīgas prasības, milzīgs informācijas daudzums un jauni alternatīvi risinājumi. Mūsdienās tehnoloģijas iegūst arvien lielāku nozīmi - autoparku vadītājiem tas ir jāņem vērā un jāprot pareizi rīkoties.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....


.....

.....

.....

A series of 25 horizontal dotted lines spanning the width of the page, providing a template for writing or drawing.

20 dotted lines for writing.



Ecofleet autoparka un darbinieku vadība

Jaunas papildus iespējas pie esošajām sekošanas, optimizēšanas un atskaišu iespējām



Booking - samazini auto skaitu un vienmērīgi sadali izmantojamo auto noslogojumu



Tacho - saņem reālā laika datus no kravas auto tahogrāfa



Klienti - izvietoj kartē klientu atrašanās vietas un kontaktus



Katram uzņēmuma spertam solim ir nozīme. Tas pats attiecas arī uz autoparku pārvaldību un mobilitāti. Volkswagen Jums, kā svarīgam klientam, piedāvā plašu risinājumu klāstu un dažādus modeļus ar individuāli personalizētiem produktiem, pakalpojumiem un īpašu identitāti. Volkswagen saviem klientiem piedāvā izcilu apkalpošanas tīklu – pilna pakalpojumu klāsta dīlerus, kā arī individuālus partnerus.

Mēs saviem klientiem Baltijas valstīs ar lepnumu piedāvājam VIENA risinājuma metodi visās trīs valstīs – Igaunijā, Latvijā un Lietuvā, tai skaitā jaunu automobiļu tirdzniecību, tehniskās apkopes risinājumus, oriģinālās rezerves daļas Jūsu automobiļiem, kā arī aksesuārus.

Plašais produktu klāsts un klientu apkalpošanas tīkls ļauj apmierināt visas Jūsu autoparka vēlmes, lai arī cik neparastas tās būtu!

Plašais Volkswagen produktu klāsts nodrošinās Jūsu autoparka mobilitāti ceļā uz panākumiem.



Ecofleet auto monitoringa sistēma ļauj sekot līdzi transporta līdzekļiem un veic informācijas analīzi, izmantojot GPS iekārtas. Oskando ir viena no pieredzes bagātākajām un visātrāk augošajām auto monitoringa kompānijām Baltijā un Austrumeiropā. Ecofleet auto monitoringa sistēmu šobrīd izmanto vairāk kā 2500 klienti 20 Eiropas valstīs, kopumā Ecofleet sistēmai ir pieslēgtas vairāk kā 45 000 transporta vienības visā Eiropā..



ALD Automotive ir Société Générale Group meitas uzņēmums, kas specializējies autoparka pilna servisa operatīvā līzīngā pakalpojumos. ALD Automotive ir Eiropā vadošais automašīnu līzīngā un autoparku vadības uzņēmums, kura pārvaldībā ir vairāk nekā 1 000 000 automašīnu 39 valstīs 4 kontinentos. ALD Automotive darbojas Baltijas tirgū kopš 2005. gada sākuma un ir tirgus līderis, pārvaldot vairāk nekā 3300 transportlīdzekļu. Autoparka vadības kā ārpakalpojuma nodošana uzņēmumam ALD Automotive nodrošina vienādus pakalpojumus visā Baltijas reģionā, piedāvājot personīgas, profesionālas un vietējas zināšanas un pieredzi visās trijās valstīs – Igaunijā, Latvijā un Lietuvā. ALD Automotive komanda piedāvā klientiem labāko starptautisko praksi apvienojumā ar vietējām zināšanām un pieredzi un palīdz izstrādāt autoparka vadības risinājumus, kas vislabāk piemēroti katra klienta mērķiem un vajadzībām. ALD Automotive individuālā pieeja nodrošina pilnu risinājumu klāstu, sākot no autoparka vadības politikas izstrādes līdz pat klientu ikdienas tehniskai apkalpošanai. Mūsu prioritāte ir profesionāla un kvalitatīva klientu apkalpošana.