

車隊經理如何面對擴大車隊 與營運規模帶來的挑戰



麥肯錫公司認為,由於工商業活動不斷增加,全球石油與柴油需求將隨之增長。亞太地區的情況尤其如此,根據《亞太地區車隊管理市場分析(2017-2023))報告預測,車隊管理領域的複合年增長率 (CAGR)達 19.9%。

推動亞太地區貨運物流業增長有幾個關鍵因素,其中之一是工業蓬勃發展。由於各個行業的生產水平均有所提升,車隊經理為了應付銷售及供應需求就需擴大車隊的規模。

推動車隊管理及物流服務需求的另一項關鍵因素,是電子商務在亞太地區迅速發展。根據《2018年亞太 B2C電商市場報告》顯示,來自亞太地區的線上零售在全球線上零售當中佔逾 50%。 電子商務的大好發 展形勢,加上消費者希望加快送貨時間,促使各間公司擴大車隊規模,確保車隊足以滿足行業需求。

儘管對公司來說商業前景樂觀,但管理供應鏈的物流運輸環節的責任全落在車隊經理身上。為了應付銷 售及供應需求,單單擴大車隊規模並不足夠。車隊經理需在擴大營運規模和確保最佳成本及營運效率之 間取得平衡。但要在兩者間取得平衡並非易事,以下一些建議,有助應對行業發展挑戰:



與可靠的燃料供應商合作,可減 輕管理車隊營運方面的負擔。

1. 明辨可靠的燃料 供應商並與其合作

對於普通車隊來說,燃油費用往往佔營運預算最大部份。因此,在燃油價格充滿不確定性的環境中,車隊 經理應想盡方法獲取最佳投資回報。選擇適當的柴油配方,以盡量減少車隊的停機時間,增加行車時間, 亦是明智之變。

車隊經理應與可靠的燃料供應商合作,尤其是聲譽良好的供應商,在柴油燃料供應鏈的整個過程(從開始 、處理過程、直至運送)均有質素保證。良好的供應商清楚了解燃油對車隊業務的影響舉足輕重,又會執 行不同措施,例如以嚴格審核聘用承運人、監管意識、以及著重產品質素完整性與安全性,避免任何失誤 對車隊造成損失。

與燃料供應商合作,可減輕車隊經理們在這些複雜環節時的負擔,方便他們集中精力處理車隊管理上其他 關鍵方面的問題。

2. 為車隊配備合適的車輛

車隊經理通常不能選擇車隊內的車輛。選擇過程中往往涉及企業管理人員、採購經理以及車隊司機各自的 看該和偏好,所以相關的商議會十分繁瑣。另外,出於熟悉程度和偏好,亞洲的車隊營運商與車隊經理更 臺數雲用組庫隊規有車型轉似的車型。

但隨著車隊及營運規模擴大。需要考慮的因素更多,容許出錯的空間變少。在車型選擇方面,車隊經理需要保持開明的態度,選擇可以提高駕駛里程,減少車輛維修成本及表現長期可靠的車型。根據客觀分析數據。車輛規格與專家意見來作出明智決定。



3. 將車輛維修保養列為 優先事項

車隊經理有時會誤以為車輛維修是次要事項,特別是運輸高峰時期,認為多車輛行駛才能更快完成工作。

不過,疏於維修的車隊車輛較易停機,長遠來說有損公司的盈利。穩健的車輛維修政策將 為公司帶來直接收益,因為:

可減低因車輛故障引致意外的機會,避免隨之而來的法律責任;

可節省總營運成本,無需一直購入新車來替代出故障的車輛。

4. 投入資金進行培訓, 留住車隊司機

人才乃是公司的戰略資產,尤其在車隊管理領域,車隊司機不單在執行環節中發揮關鍵作用,亦有助車隊經理實現出色的營運表現。車隊司機經過適當的培訓後,可減低出錯及發生意外的機會,亦能應付任 務的過程中出現小問題。

對車隊司機進行正確的駕駛習慣及技術培訓(例如踩刹車不要太用力,適當控制離合器,不讓引擎作不必要的空轉等),亦有助車隊經理節省燃油開支。

除了培訓外,車隊經理亦應想辦法提高車隊司機的士氣,畢竟駕駛商用車輛被示為吃力不討好的工作。 制定措施增強駕駛員的工作動力,有助提局公司及車隊的長期營運表現。車隊經理最不想看到的就是可 毒的車隊司機能入棄资地離職、這可會直接影響到營運表現及生產效率。

取得平衡

對於車隊經理來說,在擴大車隊營運規模的需求和管理層對營運效率的期望之間取得平衡絕非易事。雖然 這些問題無法避免,但上述的建議可緩解公司和車隊經理的多重壓力與挑戰。

埃克森美孚建議您諮詢燃油供應商和業內其他領先公司,了解哪一種柴油產品能為業務帶來較大利益。 讓柴油為您發揮更大效益,助您在迅速變化的行業中保持領先地位。

