Kryzys ekonomiczny daje się we znaki coraz liczniejszym branżom. Na zachodzie Europy to już prawdziwa epidemia, w Polsce jest stabilniej, ale niepokój rośnie. Kadra zarządzająca i managerowie wyższych szczebli starają się ciąć koszty tam, gdzie to możliwe, co zauważalne jest szczególnie w przypadku branż, które w swojej działalności wykorzystują samochody. Długoterminowy wynajem stał się już trzeźwą kalkulacją, bowiem w czasie kryzysu znaczna część polskich przedsiębiorstw (szczególnie MSP) decyduje się na dłuższą eksploatację aut.

Badania Corporate Vehicle Observatory, dowodzą, iż ponad 40% fleet managerów polskich firm prognozuje zwiększenie swojej floty w ciągu najbliższych 24-36 miesięcy. Stawia to polski wynajem długoterminowy w czołówce krajów europejskich, gdzie średni wzrost firmowych flot będzie oscylował w granicach 25%. Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów w połowie 2012 roku przeprowadził analizę, z której jasno wynika, że polskie firmy wynajmowały prawie 100 500 pojazdów, czyli o 14% więcej niż rok temu w analogicznym okresie.

Full service leasing, czyli auta firmowe z pełną obsługą

W zakres Full Service Leasing wchodzą cztery najważniejsze kwestie: finansowanie floty klienta poprzez umowę leasingu operacyjnego, najmu, dzierżawy, ryzyko wartości rezydualnej po stronie finansującego, czas trwania umowy - minimum 24 miesiące oraz zakres wykorzystania przynajmniej trzech usług pozafinansowych (w tym zawsze serwis mechaniczny). PZWLP porównując raporty z analogicznego okresu ubiegłego roku odnotował, że łącznie w kategorii FSL było prawie 81 000 samochodów.

Z opcji FSL korzystają głównie korporacje i duże firmy, jednak propozycja adresowana jest również do firm użytkujących kilka pojazdów. Z myślą o małych i średnich przedsiębiorstwach firmy leasingowe przygotowują także oferty z usługami dodatkowymi. Systematycznie powiększająca się liczba ofert dobitnie świadczy o tym, iż rośnie zainteresowanie leasingiem z pakietem różnego typu usług, dlatego fleet managerowie coraz częściej kierują swoje kroki do firm z sektora MSP.

Full service leasing cieszy się popularnością, ponieważ poza oczywistymi korzyściami fiskalnymi, związanymi z odliczeniem podatku VAT oraz możliwością skalkulowania rat i innych opłat do kosztów uzyskania przychodów, leasingobiorca może po prostu cieszyć się komfortem użytkowania. Kwestia komfortu staje się coraz ważniejsza dla zabieganych przedsiębiorców. Ta grupa nie chce tracić czasu na zarządzanie, obsługę, serwisowanie, pilnowanie terminarzy, a tym bardziej na ewentualne naprawy samochodów firmowych. Ważna dla nich pozostaje również kwestia zamiany samochodów wyeksploatowanych na nowe, bez konieczności wykupowania tych używanych.

Jakie opłaty wiążą się z opcją FSL? Przede wszystkim koszty, które wynikają z obsługi samochodów. Leasingobiorca płaci uśrednioną miesięczną ratę leasingową, która jest naliczana od jego wartości końcowej, czyli tyle, ile dany samochód najprawdopodobniej straci na wartości. Warto zatem brać pod uwagę samochody, które mają wysoką wartość rezydualną, czyli cenę, za jaką będzie można sprzedać samochód po okresie leasingu.

- Wszystkie nowe pojazdy najwięcej na wartości tracą w pierwszym roku użytkowania. W następnych dwóch latach spadek wartości stopniowo „wyhamowuje" i stabilizuje się na poziomie średnio kilkunastu procent rocznie. Taki poziom średniego rocznego spadku wartości obowiązuje samochody w wieku do 10-12 lat – mówi Aneta Łozińska, Doradca Kredytowy w Toyota Lubin.

Full service leasing jest więc ofertą elastyczną, „szytą na miarę” dla każdego przedsiębiorcy, a wachlarz dostępnych usług jest szeroki i wciąż dostosowywany do oczekiwań klientów.

Leasing z serwisem, czyli z przeglądami we własnym zakresie

Inny rodzaj długoterminowego wynajmu samochodów - opcja Leasing & Service - jest usługą wynajmu bądź leasingu

pojazdów z co najmniej dwiema usługami. LS cieszy się mniejszą popularnością, bowiem dotychczas użytkuje się w tej formule ponad 10 500 tys. pojazdów. Pozwala on sfinansować nabycie samochodu także poprzez umowy, jak w FSL, z tą różnicą, że ryzyko wartości rezydualnej leży po stronie korzystającego (lub finansującego), a umowa obejmuje przynajmniej dwie usług, bez wymogu serwisu mechanicznego.

Leasing z serwisem stanowi korzystną ofertę dedykowaną firmom, których flota nie jest liczebna. Takie przedsiębiorstwa nie zawsze są zainteresowane pełnym outsourcingiem floty i bez większych trudności, we własnym zakresie mogą monitorować przeglądy techniczne i serwisowe użytkowanych samochodów. Główne zalety takiej formy finansowania aut to niższe koszty ubezpieczenia, rejestracji oraz samego przedmiotu umowy, znacznie mniej formalności związanych z zakupem oraz brak konieczności inwestowania z własnych środków całej kwoty wartości samochodu.

Fleet Management, czyli wyłączne zarzadzanie flotą

Brak finansowania floty klienta przez firmę zarządzającą flotą, umowa na zarządzanie zawarta na minimum pół roku oraz dowolna liczba usług z listy świadczeń pozafinansowych oto najważniejsze wyznaczniki opcji wyłącznego zarządzania flotą. Ten segment jest stosunkowo najmniejszy, ponieważ liczy niespełna 10 000 pojazdów, jednak prognozy dla niego są bardzo dobre i przewidują wzrost zainteresowania również taką ofertą dla przedsiębiorstw, które utrzymują flotę samochodów firmowych.

Raport Kerella Research odnoszący się do tendencji w tym segmencie zaznacza, że wśród firm oferujących wynajem długoterminowy z pewnością należy wymienić spółki pracujące w programie Toyota CorpoCars Management. Wart podkreślenia jest fakt, że to jedyny póki co w Polsce, program dealerski, który tak konsekwentnie rywalizuje o rynek CFM, szczególnie w segmencie klienta potrzebującego samochodów osobowych.

Flota na gaz zyskuje zwolenników

Zarządy firm obligują swoich fleet managerów do obniżania kosztów eksploatacji samochodów służbowych, możliwie dokładnej przewidywalności budżetów związanych z użytkowaniem pojazdów, szybką realizację napraw i szkód blacharsko-lakierniczych, zapewnienie samochodów zastępczych na okres napraw i posiadanie przejrzystej polityki flotowej. Koszty paliwa systematycznie rosną, więc i fleet managerowie próbują znaleźć sposób na mniejsze wydatki, instalując w firmowych samochodach instalacje gazowe. Oczywiście proces instalacji jest równoznaczny, przynajmniej w pierwszej fazie, z licznymi obawami związanymi z użytkowaniem floty z instalacją LPG.

- Doskonale rozumiemy obawy fleet managerów oraz zarządów firm przed podjęciem decyzji o wyborze do swoich flot samochodów wyposażonych w instalacje LPG. Pojawienie się nieprzewidzianych kosztów i awarii, wykluczenia gwarancyjne importerów pojazdów na podzespoły współpracujące z instalacją LPG, brak możliwości oszacowania budżetu serwisowego, niska wartość rezydualna wyeksploatowanych pojazdów po okresie użytkowania, problemy ze sprzedażą wyeksploatowanej floty z LPG – można długo wymieniać. Idealnym rozwiązaniem dla chcących połączyć zdecydowane obniżenie kosztów paliwa oraz gwarancję stałości kosztów serwisowych, jak i optymalnie niskiej raty finansowej jest wynajem długoterminowy floty na instalacjach LPG – wylicza Bogdan Smyk, Menadżer Sprzedaży Flotowej w firmie Toyota CorpoCars Management Dobrygowski Sp. z o. o. Montaż instalacji LPG w samochodach, które oferujemy i doświadczenia, które zbieraliśmy na przestrzeni kilku lat, pozwoliły na skalkulowanie optymalnej oferty finansowania flot dla naszych klientów. Oszczędność, jaką można uzyskać, wybierając wynajem floty na LPG jest z pewnością warta uwagi zarządzających i dyrektorów finansowych wielu firm – dodaje.

Korzyści z wynajmu floty na LPG, jak łatwo zauważyć, są widoczne gołym okiem. Oszczędność prawie 11 000 zł w okresie 36 miesięcy przy jednym tylko samochodzie to kwota, która przemawia do nawet najtwardszych przeciwników samochodów z instalacją gazową. Posiadając wolumen 10 samochodów – wynik jest prosty: 110 000 zł zaoszczędzone na paliwie to już solidna suma, którą można zainwestować w rozwój firmy.

- Zgodnie z moimi oczekiwaniami i kalkulacjami, montaż instalacji LPG w Toyotach Yaris stał się niezwykle opłacalną inwestycją, ponieważ, szczególnie w branży szkolenia kierowców, oferuje największe możliwości w obniżeniu kosztów eksploatacji związanych z paliwem, co potwierdzają moje analizy jego średniego zużycia: 6 l/100 km w trasie i 7 l/100 km w mieście. Zauważyłem zwiększenie ilości przejechanych kilometrów w trasie na jednym zbiorniku po zatankowaniu gazu lepszej jakości (szczególnie Shell), co jeszcze bardziej przełożyło się na wydajność i oszczędności. Warto dodać, że montaż instalacji LPG nie spowodował żadnych efektów ubocznych w eksploatacji samochodów – przekonuje Bartosz Mazurek, menadżer OSK „Mazurek" w Lubinie.

Hossa dla wynajmu długoterminowego

W porównaniu do wyników z końca czerwca ubiegłego roku, w trzech sposobach organizacji floty tworzących wynajem długoterminowy PZWLP zyskał łącznie 14%, czyli 12 357 samochodów. Po pierwszym półroczu 2012 roku w full service leasingu było łącznie ponad 80 000 aut, w leasingu z serwisem – 10 474, a w wyłącznym zarządzaniu – prawie 10 000 samochodów. Z danych jednoznacznie wynika, że rośnie liczba przedsiębiorstw, które nie chcą kupować samochodów, a decydują się na ich wypożyczenie, co znacząco podnosi wyniki finansowe działów firm flotowych, których działalność koncentruje się na różnych formach wynajmu. Liczne opinie właścicieli flot samochodowych obalają również mity dotyczące eksploatacji samochodów z LPG, co powoduje wzrost zainteresowania tym rodzajem paliwa, szczególnie dla fleet managerów zarządzających dużymi parkami samochodowymi.

Toyota Lubin