

PORADNIK FLOTOWY



Firmy CFM a pandemia – jak branża wynajmu długoterminowego radzi sobie w dobie koronawirusa?

Pandemia wirusa SARS-CoV-2 w Polsce wpłynęła nie tylko na życie ludzi, ale również funkcjonowanie setek tysięcy przedsiębiorstw. Dotyczy to także firm specjalizujących się w wynajmie długoterminowym samochodów. Choć obserwowany na przestrzeni ostatnich kilku lat bardzo dynamiczny rozwój rynku usług car fleet management spowolnił, to i tak branża radzi sobie lepiej niż konkurencyjne formy finansowania pojazdów służbowych. Tym samym wciąż pozostaje solidnym i wiarygodnym źródłem finansowania samochodów dla biznesu – zarówno korporacji i dużych przedsiębiorstw, jak też podmiotów z sektora MŚP.



Frederic Lustig

prezes zarządu Carefleet

Branża CFM wciąż na plusie

Jak wynika z dotychczasowych danych Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów, rynek motoryzacyjny i flotowy w Polsce odczuł skutki pandemii przede wszystkim w II kwartale. Branża wynajmu długoterminowego samochodów na koniec czerwca 2020 r. odnotowała wzrost na poziomie 3,7 proc. r/r. Choć w porównaniu z pierwszym półroczem 2019 r. jest to

spadek o niemal 20 p.p., to biorąc pod uwagę obecną sytuację – wzrost, choć niewielki – i tak pozytywnie wyróżnia wynajem długoterminowy na tle polskiego rynku. Z czego to wynika? Przede wszystkim z samej specyfiki branży. Należy bowiem zauważyć, że swoistą podstawą funkcjonowania firm car fleet management w Polsce wciąż jest w dużej mierze obsługa korporacji i dużych przedsiębiorstw, które są mniej wrażliwe na skutki wahań gospodarczych. Co istotne, jak wynika z naszych obserwacji, tego rodzaju organizacje, przynajmniej na razie, pomimo pandemii nie chcą zawieszać dotychczasowych kontraktów, a wręcz przeciwnie – podpisują nowe. W Carefleet finalizujemy obecnie na przykład kilka dużych umów na wynajem samochodów dla naszych klientów korporacyjnych, w tym

m.in. dotyczących finansowania pojazdów w pełni elektrycznych. I wciąż jesteśmy gotowi realizować nowe. Trzeba bowiem pamiętać, że największe firmy CFM, które działają na polskim rynku, mają powiązania z bardzo silnymi, międzynarodowymi instytucjami finansowymi. Carefleet należy na przykład do Grupy EFL oraz Grupy Credit Agricole, która znajduje się wśród 10 największych banków na świecie pod względem wartości aktywów. To pozwala nam realizować wielomilionowe kontrakty na kilkadziesiąt czy nawet kilka tysięcy aut jednorazowo. Firmy w Polsce – nawet pomimo niesprzyjających warunków – muszą funkcjonować i zarabiać, a do tego bardzo często niezbędne są im samochody i nie dotyczy to tylko dużych przedsiębiorstw, ale również bardzo istotnego dla branży CFM sektora MŚP.

Wynajem długoterminowy szansą dla wielu firm

Choć skutki spowolnienia gospodarczego widoczne są również w branży wynajmu długoterminowego, paradoksalnie pandemia koronawirusa może w dłuższej perspektywie okazać się korzystna dla firm CFM. Przede wszystkim dlatego, że przedsiębiorcy, których biznes oparty jest na mobilności, poszukują obecnie najkorzystniejszych rozwiązań flotowych i zaczynają interesować się wynajmem. Dla wielu firm, zwłaszcza tych mniejszych, ta forma finansowania może okazać się kołem ratunkowym w trudnych czasach, chociażby ze względu na brak konieczności inwestowania środków własnych w zakup aut czy niskie wymagania dotyczące zabezpieczenia transakcji w porównaniu z kredytem bankowym.

ZESTAWIENIE NAJCIEKAWSZYCH KART PALIWOWYCH

BP Europa SE,
oddział w Polsce

CIRCLE K

DKV EURO SERVICE
GmbH + Co. KG

SHELL POLSKA

UTA

karta BP +Aral,
karta BP Plus,
karta BP Komfort Prepaid

Circle K Polska

DKV Card

Shell Card

UTA Full Service Card

Karta BP +Aral ma zasięg międzynarodowy (bezpłatowe transakcje na ponad 24 000 stacji – Aral, BP, Circle K, Eni oraz OMV w całej Europie, włącznie ze wschodnią częścią Rosji). Użytkownicy mają dostęp do uniwersalnego urządzenia BP Tollbox – pozwala regulować opłaty drogowe we wszystkich krajach Europy objętych systemem EETS. To też atrakcyjna oferta na przeprawy promowe i transport kolejowy oraz zwrotu VAT i akcyzy. Karta BP Plus pomaga w administrowaniu flotą w Polsce (monitorowanie wydatków i dostęp do ponad 570 stacji BP i CircleK). Karta BP Komfort Prepaid to rozwiązanie dla małych firm oparte na przedpłacie (jedna faktura zbiorcza w miesiącu oraz monitorowanie transakcji i bezgotówkowe tankowanie).

To wygodne rozwiązanie pomaga obniżyć całkowite koszty firmy. Karta służy do regulowania należności za paliwa, oleje, myjnie, akcesoria samochodowe i inne artykuły dostępne na stacji, a także opłaty drogowe. Daje możliwość dokonywania transakcji z odroczoną płatnością i zbierania punktów w ramach programu EXTRA Club na około 900 stacjach na terenie Polski. Nowoczesne zabezpieczenia karty, ustalanie limitów i wgląd w transakcje 24 h na dobę zapewniają bezpieczeństwo, wygodę i kontrolę wydatków.

Dostęp do sieci ponad 55 tys. stacji w 42 krajach Europy. Najszerza sieć stacji w Polsce – 5 tys. Ponad 600 tanich stacji w Polsce – cena paliwa liczona na bazie SPOT, koszty tankowania do 40 gr/l niższe niż na dystrybutorze. Darmowe wydanie i wymiana karty. Liczne serwisy online, m.in. DKV Maps, wskazujące najtańsze punkty tankowania na trasie. Opłaty drogowe za autostrady w Polsce i za pośrednictwem viaAUTO.

Shell Card to bezpieczne i wygodne narzędzie umożliwiające firmom transportowym optymalizację prowadzonego biznesu. Umożliwia bezgotówkowe tankowanie, zakupy na stacjach, opłaty za serwisy drogowe w niemal całej Europie, m.in. w Polsce viaTOLL oraz autostrady A1, A2 i A4, w Rosji w systemie Platon czy DarsGo w Słowenii oraz tunele i mosty we Francji, Hiszpanii, Belgii czy Portugalii. Karty Shell Card są akceptowane w ok. 22 tys. punktów w 35 krajach, z czego 2,5 tys. przystosowane jest do obsługi pojazdów ciężarowych. W Polsce użytkownicy Shell Card mają do dyspozycji łącznie blisko 900 stacji Shell i Lotos.

Karta UTA to bezgotówkowe płatności na niemal 65 tys. punktów akceptacji w 40 krajach Europy. Oferujemy wszystko to, co potrzebne kierowcy w trasie, m.in. zakup paliwa, opłaty drogowe, myjnie, promy, usługi serwisowe, pomoc drogowa, a także zwrot podatku VAT. Zaletą współpracy z UTA jest także odroczony termin płatności, lepsza kontrola wydatków, e-faktury, indywidualne doradztwo, niskie ceny na stacjach oraz korzystne rabaty. UTA udostępnia swoim klientom UTA One, czyli interoperacyjne urządzenie do poboru opłat drogowych w systemie EETS. UTA One ma największy zasięg ze wszystkich dostępnych urządzeń na rynku i obsługuje już teraz 9 systemów myta w Niemczech, Belgii, Włoszech, Austrii, Francji, Hiszpanii, Portugalii i w Polsce (A4).

Europejski rynek leasingu hamuje

Europejski rynek leasingu w 2019 r. osiągnął 6-procentowy wzrost dynamiki w zakresie wartości nowych umów leasingowych, jednak najnowsze dane z połowy tego roku pokazują 24,5 proc. spadek finansowania leasingiem w Europie. Polska branża leasingowa zarówno na koniec 2019 r., jak i w połowie 2020 r. zajmowała 6. pozycję w Europie.

Europejska federacja leasingowa Leaseurope na podstawie danych zebranych od krajowych stowarzyszeń podała, że w 2019 r. całkowita wartość nowych umów leasingowych zawartych w Europie wyniosła 415 mld euro¹. Był to wynik o 6 proc. lepszy niż rok wcześniej. Jednak najnowsze dane opublikowane po pierwszej połowie tego roku pokazują 24,5 proc. spadku (r/r) dynamiki europejskiego rynku leasingu, przy wartości nowych umów na poziomie 121,9 mld euro². Polska branża leasingowa, której dane do Leaseurope raportuje Związek Polskiego Leasingu, zarówno na koniec 2019 r., jak i po pierwszej połowie 2020 r. zajmowała 6. pozycję w Europie.

Wyniki na koniec 2019 r. i po pierwszej połowie 2020 r.

Analiza danych Leaseurope za 2019 r. pokazuje, że w Europie wszystkie segmenty rynku leasingu odnotowały dodatnie dynamiki. Wartość nowych kontraktów dotyczących leasingu pojazdów osobowych (mających 52,9 proc. udział w ruchomościach) wzrosła

o 6,6 proc. r/r, dynamika drugiego najważniejszego segmentu europejskiego rynku, tj. samochodów dostawczych, była wyższa o 7,6 proc. niż przed rokiem, a maszyny i urządzenia przemysłowe odnotowały 3,3 proc. wzrost r/r. Warto dodać, że leasing komputerów i maszyn biurowych zanotował 3,8 proc. dynamikę r/r, wartość umów leasingowych dotyczących takich aktywów jak statki, samoloty czy tabor kolejowy była wyższa o 1,4 proc. r/r, podczas gdy obszar finansowania nieruchomości odnotował 8,6 proc. wzrostu na koniec 2019 r.

Sytuacja na rynku leasingu istotnie zmieniła się w pierwszej połowie 2020 r. Wartość nowych umów zawartych przez europejskich leasingodawców w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2020 r. wyniosła 121,9 mld euro, co oznacza ujemną, 24,5-procentową dynamikę rynku r/r. Dane Leaseurope pokazują też, że w pierwszej połowie 2020 r. dynamika finansowania pojazdów była niższa o 28,1 proc. r/r. Pozostałe ruchomości zanotowały wynik o 17,1 proc. niższy niż przed rokiem, podczas gdy



finansowanie nieruchomości spadło o blisko 35 proc. r/r.

– Wpływ kryzysu związanego z pandemią COVID-19 na krajowe gospodarki był widoczny w wynikach większości europejskich rynków leasingu. Obok Polski, która w połowie roku zanotowała ujemną, 24-procentową dynamikę rynku leasingu, spadki odnotowały m.in. rynek brytyjski (-33,4 proc. r/r), niemiecki (-17,3 proc. r/r), włoski (-32,5 proc. r/r) czy rosyjski (-21,9 proc. r/r). Leasing jest tym

instrumentem, który finansuje inwestycje przedsiębiorstw. W tym okresie nie tylko spowolnieniu uległy inwestycje przedsiębiorców, ale również sama branża koncentrowała się na zapewnieniu wsparcia dla klientów, którzy na dużą skalę korzystali z tzw. wakacji kredytowych, i zapewnieniu ciągłości operacyjnej. Wyniki europejskiego sektora leasingowego, uznawanego za barometr gospodarki pokazują, że także ten sektor rynku



zmagają się z konsekwencjami pandemii COVID-19 – powiedział **Marcin Balicki**, wiceprzewodniczący KW ZPL, który od początku listopada br. reprezentuje polską branżę leasingową w radzie dyrektorów Leaseurope.

1. Dane Leaseurope: Leaseurope Annual Survey 2019.

2. Dane Leaseurope: Leaseurope Biannual Statistical Enquiry 2020.

PORADNIK FLOTOWY

Wynajem długoterminowy aut wciąż hamuje w wyniku pandemii

Jak wynika z danych opublikowanych przez Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP), w III kwartale bieżącego roku rynek motoryzacyjny i flotowy w Polsce nadal wyraźnie odczuwał wpływ pandemii koronawirusa, notując wyniki znacząco gorsze od tych osiągniętych w poprzednich latach. Pomimo, że III kwartał, ze względu na kilkumiesięczne odmrożenie gospodarki, był jak na razie najlepszym czasem w tym roku dla rynku motoryzacyjnego w kraju, to spadek sprzedaży nowych aut w porównaniu z rokiem poprzednim był nadal dwucyfrowy.

Branża wynajmu długoterminowego samochodów, podobnie jak w pierwszym półroczu, także w III kwartale wyróżniała się na tym tle dodatnią dynamiką rozwoju na poziomie 2,8 proc. r/r. Tempo wzrostu branży jest jednak coraz mniejsze w każdym kolejnym kwartale 2020 r. Branża zakupiła w III kwartale o 9,3 proc. mniej nowych aut osobowych niż rok wcześniej i spadek ten był nieco mniejszy niż w przypadku konkurencyjnych form finansowania samochodów.

Odmrożenie gospodarki, podróże wakacyjne i biznesowe, a także częściowe przywrócenie ruchu lotniczego pozwoliły osiągnąć branży rent a car (wypożyczalnie samochodów) w trzecim kwartale nieco lepsze wyniki. Lepsze niestety nie znaczy „dobre” – branża rent a car zanotowała bowiem wciąż znaczący spadek – na poziomie -13,4 proc. r/r. Spośród wszystkich form wynajmu aut to wła-

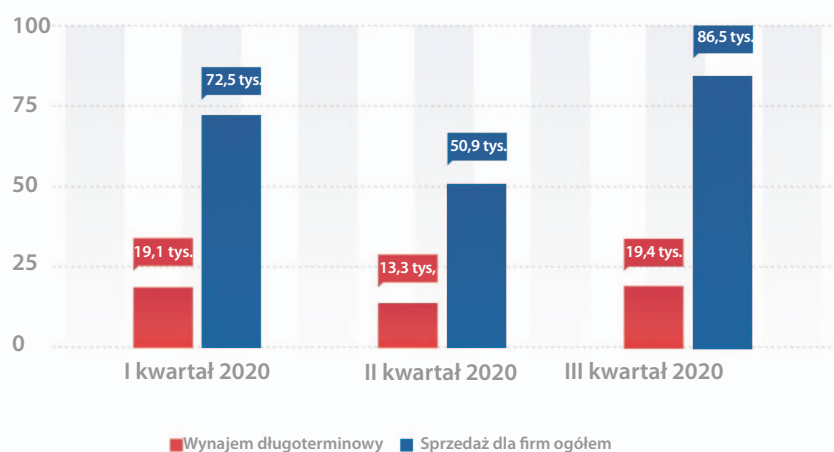
śnie wypożyczalnie samochodów ucierpiały w Polsce do tej pory najbardziej w wyniku pandemii. Co gorsza, dynamicznie pogarszająca się w IV kwartale sytuacja epidemiczna w kraju i liczne obostrzenia z nią związane powodują, że branża rent a car musi się ponownie zmagać z bardzo dużymi trudnościami, zbliżonymi do tych z wiosny tego roku. Co więcej, jeśli nie zostaną uruchomione mechanizmy publicznego wsparcia dla wypożyczalni samochodów, to eksperci PZWLP alarmują, że część firm z tej branży może mieć kłopoty z przetrwaniem drugiej fali pandemii.

Rok 2020, ze względu na pandemię koronawirusa, jest jednym z najtrudniejszych w historii branży motoryzacyjnej. Od początku roku do końca września, a więc w okresie trzech kwartałów, z salonów w Polsce wyjechało o ponad 115 tys. nowych samo-

Dynamika sprzedaży nowych aut osobowych

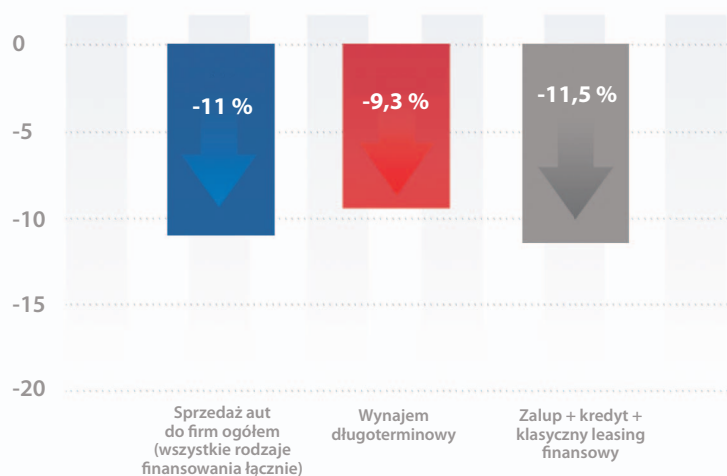
do firm w Polsce w poszczególnych kwartałach 2020 roku

Wynajem długoterminowy vs sprzedaż całkowita do firm



Dynamika sprzedaży nowych aut osobowych do firm w Polsce (w podziale na różne rodzaje finansowania).

III kwartał 2020 vs III kwartał 2019

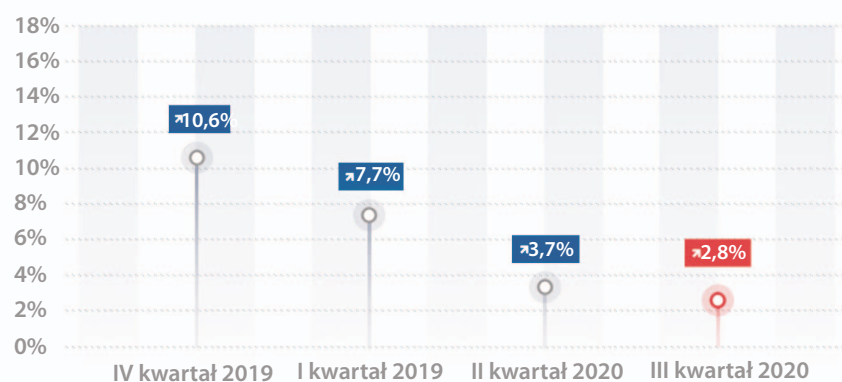


Udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży nowych aut osobowych do firm w III kwartale 2020 roku

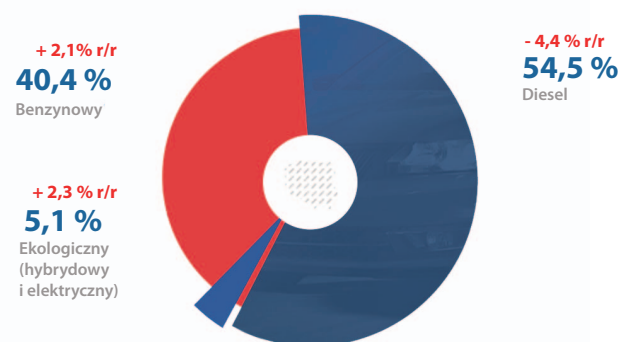


Tempo wzrostu r/r branży wynajmu długoterminowego samochodów w Polsce

Łączna liczba aut w usłudze Full Serwis Leasing



Rodzaje napędów w samochodach w wynajmie długoterminowym w Polsce na koniec III kwartału 2020 roku



chodów osobowych mniej niż w analogicznym czasie roku ubiegłego. Głównym filarem polskiego rynku motoryzacyjnego niezmiennie pozostają firmy, które odpowiadały w pierwszych dziewięciu miesiącach roku za zakup 70 proc. pojazdów. Ale i sprzedaż do firm zanotowała gigantyczny spadek – klienci instytucjonalni nabyli w okresie styczeń–wrzesień o 78 tys. nowych samochodów osobowych mniej niż rok temu.

Trzeci kwartał z najmniejszymi spadkami sprzedaży aut

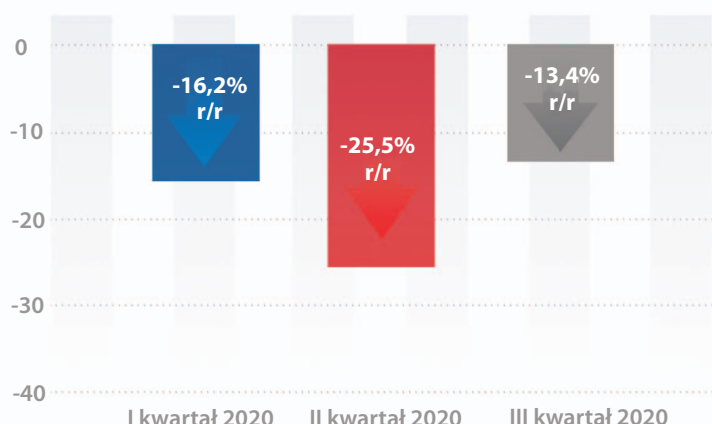
Trudno mówić tu o polepszeniu sytuacji, a raczej o tzw. mniejszym złu, ale relatywnie do innych okresów bieżącego roku, najlepszym – to znaczy z najmniejszymi spadkami sprzedaży – okazał się być do tej pory III kwartał roku. Znaczące odmrożenie gospodarki i częściowy ogólny powrót do normalnego, sprzed pandemii, funkcjonowania społeczeństwa, biz-

nesu i przedsiębiorców to czynniki, które przełożyły się na zmniejszenie skali recesji na rynku motoryzacyjnym w kraju w tym czasie.

W efekcie w III kwartale sprzedaż nowych aut osobowych do firm sięgnęła 86,5 tys. pojazdów i była o 11 proc. mniejsza niż rok temu. „Tylko” o 11 proc. mniejsza, bo dla porównania w całym pierwszym półroczu spadek w tym zakresie wyniósł aż 35 proc.

Podobnie jak we wcześniejszych okresach bieżącego roku, tak i w III kwartale najmniejszy spadek zanotowała branża wynajmu długoterminowego aut – na poziomie -9,3 proc. r/r. W okresie lipiec–wrzesień branża wynajmu długoterminowego zakupiła na potrzeby oferowanych przez siebie usług 19,4 tys. nowych aut osobowych. Dla porównania, w przypadku konkurencyjnych form finansowania samochodów firmowych, czyli kredytu, zakupu i klasycznego leasingu finansowego liczonych razem, spa-

Dynamika rozwoju branży Rent a Car
w Polsce 2020 r.



Źródło: PZWLP

dek był na podobnym poziomie i wyniósł -11,5 proc. r/r.

Na 86,5 tys. nowych aut osobowych, które zostały sprzedane w III kwartale roku do firm, więcej niż co piąty samochód (22,4 proc.) był nabywany w wynajmie długoterminowym. Oznacza to, że udział branży w sprzedaży nowych samochodów do firm zwiększył się w ciągu roku o 0,4 proc.

Wynajem długoterminowy nadal hamował, ale coraz łagodniej. Druga fala pandemii może negatywnie wpłynąć na branżę

Biorąc pod uwagę najważniejszy wskaźnik rozwoju branży, a więc łączną liczbę samochodów znajdujących się w usłudze Full Serwis Leasing (finansowanie auta wraz z jego pełną obsługą), wynajem długoterminowy zanotował po III kwartale roku wciąż wzrost – na poziomie 2,8 proc. r/r. Tempo wzrostu branży jest jednak w każdym kolejnym kwartale roku coraz niższe. Branża cały czas hamuje, jednakże w III kwartale hamowanie było to już znacznie łagodniejsze niż w kwartale I czy II.

– Informacja, że po III kwartale tego roku branża wynajmu długoterminowego pokazała stabilność, zdołała wypracować niewielki wzrost rok do roku, jest mimo wszystko pozytywna – mówi **Robert Antczak, prezes zarządu PZWLP, dyrektor generalny Arval Polska.**

– Na tle ogólnej sytuacji gospodarczej, sytuacji na rynku motoryzacyjnym oraz biorąc pod uwagę konkurencyjne formy finansowania, wynajem długoterminowy wciąż się wyróżnia, choć jest to bardzo umiarkowany optymizm. Skala trwającej obecnie drugiej fali pandemii i jej wpływ jest trudny do określenia, a niestety zaczynamy po raz wtóry w tym roku mierzyć się z obostrzeniami, ograniczeniami życia społecznego i gospodarczego. Przełoży się to najprawdopodobniej negatywnie na sytuację w branży wynajmu długoterminowego w IV kwartale tego roku. Ciężko w tym momencie przewidzieć, czy ten negatywny wpływ będzie na tyle duży co na wiosnę, ale z pewnością będzie miał miejsce. W związku z tym trzeba założyć, że krzywa obrazująca dynamikę rozwoju naszej branży, a także całej gospodarki, nie będzie miała, jak wcześniej prognozowano, kształtu litery U czy V, ale dzisiaj jest już przesądzone, że będzie to przebieg przypominający raczej literę W, a kolejne fale pandemii wystąpią również w przyszłości – dodaje.

Diesle stanowią już tylko połowę wszystkich aut w wynajmie długoterminowym

Dane na koniec III kwartału 2020 r. potwierdzają trwający już od dłuższego czasu trend rynkowy

stopniowego odchodzenia firm od samochodów z silnikami Diesla. Napędy dieslowskie stanowiły we flotach w wynajmie długoterminowym już niewiele ponad połowę ogółu, dokładnie 54,5 proc i ich udział w łącznym parku pojazdów zmniejszył się w ciągu ostatniego roku o 4,4 proc. Silniki wysokoprężne są wypierane przez jednostki benzynowe, które napędzały na koniec września już 40,4 proc. aut, zyskując tym samym 2,1 proc. r/r udziału w całej flocie. Ponadto diesel jest zastępowany napędami ekologicznymi, a więc hybrydowymi i w pełni elektrycznymi. Samochody wyposażone w ekologiczne jednostki napędowe reprezentowały na koniec III kwartału już 5,1 proc. wszystkich aut w wynajmie długoterminowym, a ich udział w całym parku pojazdów zwiększył się w ciągu roku o 2,3 proc. Należy przy tym podkreślić, że wśród samochodów ekologicznych zdecydowanie dominują te wyposażone w napędy hybrydowe, a auta w pełni elektryczne stanowią tylko 0,4 proc. wszystkich pojazdów w wynajmie długoterminowym.

– Zwrot w kierunku samochodów przyjaznych środowisku jest już widoczny w wynajmie długoterminowym i to jest bardzo dobra wiadomość – mówi **Jacek Studziński, członek zarządu PZWLP, dyrektor finansowy i członek zarządu LeasePlan Polska.** – Ale żeby jazda samochodem elektrycznym stała się w Polsce zdroworozsądkowym wyborem, potrzebujemy działań rządowych.

Mamy nadzieję, że planowane uruchomienie dotacji publicznych na zakup samochodów elektrycznych przez firmy obejmie również możliwość finansowania takich pojazdów w ramach wynajmu długoterminowego, co powinno przełożyć się na wzrost popytu na te pojazdy. Wynajem długoterminowy jest obecnie jedną z wiodących form nabywania samochodów przez firmy i popularność tego rozwiązania w naszym kraju stale rośnie. Finansowanie samochodów elektrycznych w ramach wynajmu długoterminowego mogłoby przyczynić się do znacznego wzrostu ich liczby na polskim rynku – dodaje.

Średnia emisja dwutlenku węgla nowych samochodów osobowych zakupionych przez branżę wynajmu długoterminowego w III kwartale 2020 r. była o 2,1 proc. i 2,8 g/km niższa niż rok wcześniej i wyniosła 127,7 g/km. Jeśli zaś chodzi o auta dostawcze, to średnia emisja w ich przypadku wyniosła 159,5 g/km i była wyższa o 3,6 proc. i 5,5 g/km w stosunku do stanu sprzed roku.

W liczącej na koniec III kwartału ponad 179 tys. aut* flocie w wynajmie długoterminowym firm należących do PZWLP, wśród najpopu-

larniejszych samochodów znalazły się: Skoda Octavia, Opel Astra, Volkswagen Passat i Volkswagen Golf.

Branża rent a car najmocniej dotknięta przez pandemię – eksperci PZWLP alarmują, że bez programów wsparcia część firm może mieć kłopoty z przetrwaniem drugiej fali

Skutki spowolnienia spowodowanego pandemią koronawirusa spośród wszystkich form wynajmu aut najsilniej odczuwa w Polsce branża rent a car (wypożyczalnia samochodów). W jej przypadku samochody są wynajmowane na okresy krótkie (1–30 dni) oraz średnie (1 miesiąc – 2 lata), co powoduje, że obostrzenia związane z ruchem lotniczym, zamykaniem granic państw, przemieszczaniem się osób w celach turystycznych czy biznesowych mają zasadniczy wpływ na kondycję branży.

W III kwartale roku, dzięki odmrożeniu gospodarki, częściowemu wznowieniu pracy lotnisk i ruchu lotniczego oraz podróżom wakacyjnym i biznesowym, branża rent a car odnotowała nieco mniejszy spadek niż we wcześniejszych okresach bieżącego roku, który wyniósł -13,4 proc. r/r.

– Pomimo że wyniki branży rent a car były trochę lepsze w III kwartale, to nadal mówimy o bardzo dużym spadku w stosunku do roku ubiegłego – mówi **Maciej Tórz, członek zarządu PZWLP, prezes Rentis.**

– Wypożyczalnie samochodów, podobnie jak branża gastronomiczna czy turystyczna, w sposób bezpośredni i niemalże natychmiastowy od-

czuwają skutki pandemii i wprowadzanych w jej wyniku ograniczeń gospodarczych, społecznych, w przemieszczaniu się i ruchu lotniczym. Wiosenny lockdown postawił branżę rent a car w bardzo trudnej sytuacji, doprowadzając do prawie całkowitego zamrożenia jej działalności i realnego zagrożenia utratą płynności wielu wypożyczalni aut. Niestety druga fala pandemii i kolejne wprowadzane ograniczenia w IV kwartale powodują, że sytuacja naszej branży ponownie staje się bardzo trudna. Musimy z przyczyną jasno powiedzieć, że bez wdrożenia publicznych działań pomocowych czy programów wsparcia dla branży rent a car, np. wakacji czynszowych za wynajem lokali czy miejsc parkingowych w portach lotniczych, wiele wypożyczalni samochodów w naszym kraju może mieć trudności z przetrwaniem drugiej fali pandemii i zachowaniem dotychczasowego zakresu działalności. Bez pomocy część firm może zostać zmuszona do procesów restrukturyzacyjnych, redukcji floty aut przeznaczonych na wynajem, a w niektórych przypadkach scenariusze mogą być trudne do przewidzenia – dodaje.

Branża rent a car jest obecnie reprezentowana w PZWLP przez 6 dużych, sieciowych, polskich i międzynarodowych wypożyczalni samochodów, których łączna flota** w usługach wynajmu krótkoterminowego (1–30 dni) oraz średnioterminowego (1 miesiąc – 2 lata) wynosiła na koniec września 2020 r. blisko 15 tys. aut (14 790).

* – bez floty firmy Athlon Car Lease

** – bez floty firmy Avis Budget / Jupil – Car



REKLAMA

Jeśli jesteś zainteresowany naszymi kartami paliwowymi skontaktuj się z nami.

Twój dedykowany opiekun przedstawi Ci szczegółowe warunki współpracy.

sprzedaz@circlekurope.com
 +48 22 564 05 55

PORADNIK FLOTOWY

Rynek potrzebuje też edukacji i zwiększania społecznej świadomości

Wszystkie auta z napędem alternatywnym, mimo dynamicznych wzrostów sprzedaży, wciąż stanowią raptem kilka procent zarówno polskiego, jak i europejskiego rynku. Klienci nie mają wystarczającej wiedzy na ich temat, więc boją się je kupować. Zwłaszcza że zakup elektryka wiąże się też z większym wydatkiem i problemami z jego ładowaniem. Dlatego też część nabywców wraca do silników benzynowych, co znów prowadzi do większych emisji CO₂. – Rynek wymaga edukacji i rozwiązań, które pozwolą na korzystanie z samochodów elektrycznych w modelu abonamentowym i szybkie ładowanie – podkreślają eksperci Bowkett Auto Consulting.

– Sytuacja na europejskim rynku motoryzacyjnym w tym roku niewiele będzie różnić się od poprzednich: auta całkowicie elektryczne typu BEV będą zyskiwać na popularności. Obecnie ich udział w rynku wynosi 1–2 proc., ale szacuje się, że w przyszłym roku ten odsetek wzrośnie już do 3,5 proc. Hybrydy będą również umacniały swoją pozycję na rynku, choć wygląda na to, że hybrydy typu plug-in czasy świetności mają już za sobą – ocenia Dean Bowkett, międzynarodowy ekspert flotowy, dyrektor zarządzający Bowkett Auto Consulting.

Rosnący rynek

Jak wynika z listopadowych danych Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów ACEA (raport „Vehicles in use – Europe 2019”), mimo wzrostu rejestracji w ostatnich latach wszystkie pojazdy z napędem alternatywnym wciąż stanowią zaledwie 3,8 proc. floty samochodowej w Unii Europejskiej. 0,7 proc. ogółu stanowią hybrydy, a 0,2 proc. – pojazdy całkowicie elektryczne. Hybrydy typu plug-in stanowią raptem 0,1 proc. ACEA podaje też, że w III kwartale ubiegłego roku liczba rejestracji samo-

chodów z napędem alternatywnym w UE wzrosła o 46 proc. Głównym motorem tego wzrostu był segment pojazdów w pełni elektrycznych typu BEV (+126,3 proc.), podczas gdy popyt na hybrydy typu plug-in (PHEV) spadł o 7,6 proc.

W Polsce – jak wynika z „Licznika elektromobilności” PSPA i PZPM – w okresie od stycznia do listopada ub.r. liczba rejestracji elektrycznych samochodów osobowych oraz hybryd typu plug-in osiągnęła 3591 sztuk, rosnąc o 98 proc. rok do roku. Z kolei na koniec grudnia po polskich drogach jeździło już w sumie 8637 samochodów osobowych z napędem elektrycznym. Z tego 59 proc. stanowiły pojazdy w pełni elektryczne (BEV – 5091 sztuk), a pozostałą część – hybrydy typu plug-in (PHEV – 3546 sztuk) łądowane z gniazdka, które na polskim rynku wciąż utrzymują stosunkowo dużą popularność.

Barier

– Do największych barier dla tego rynku wciąż należą kwestie związane z infrastrukturą. Światowym liderem w budowie ultraszybkich stacji ładowania są Chiny, z kolei w Europie powstają przeważnie



wolne lub umiarkowanie szybkie stacje ładowania. Polski rząd wprowadził przepisy, które mają skłaniać samorządy do inwestycji w elektryki, mimo braku wystarczającej liczby punktów ładowania dla takich aut. Z podobną sytuacją mamy do czynienia na innych dużych rynkach. Nie przekonamy nikogo, żeby przesadził się do elektryka, jeśli ładowanie na stacji będzie trwało 2–3 godziny. To powinna być kwestia maksymalnie 25–30 minut. Gdy to stanie się faktem, z pewnością zaobserwujemy wzrost zainteresowania tymi pojazdami – mówi Dean Bowkett. Jak podkreśla, wymogiem minimalnym jest 1 punkt ładowania na każde 10 pojazdów elektrycznych i więcej niż jedna stacja szybkiego

ładowania w każdym mieście, niezależnie od jego wielkości. Jednak nawet ten poziom nie zapewnia kierowcom wygody.

– Posiadanie elektrycznego samochodu mija się z celem, jeśli jedyna stacja ładowania w mieście, w którym planowaliśmy podładować auto podczas podróży, jest akurat zajęta albo zepsuta – mówi Dean Bowkett.

Przyspiesza rozwój infrastruktury

PZPM zauważa, że w Polsce rozwój ogólnodostępnej infrastruktury do ładowania elektrycznych aut powoli przyspiesza. Na koniec ubiegłego roku sieć ładowarek przekroczyła liczbę 1 tys. sztuk, co oznacza 200-proc. wzrost rok do roku. Blisko 1/3 stanowiły szybkie stacje ładowania prądem stałym, a 72 proc. – wolne

ładowarki prądu przemiennego, o mocy mniejszej lub równej 22 kW. Eksperci zwracają uwagę, że uruchomienie dopłat do zakupu elektryków z Funduszu Niskoemisyjnego Transportu sprawi, że ich liczba na polskich drogach zdecydowanie wzrośnie. Dlatego też niezbędne jest przyspieszenie rozbudowy sieci ładowarek poprzez dalsze inwestycje w infrastrukturę i zmiany legislacyjne. W przeciwnym razie brak punktów ładowania będzie czynnikiem hamulcowym dla rozwoju elektromobilności.

– Rządy muszą kłaść większy nacisk na zachęty do budowy infrastruktury szybkiego ładowania aut elektrycznych. Potrzebne są też działania w kierunku standaryzacji. W większości krajów europejskich korzystanie ze stacji ładowania odbywa się w modelu abonamentowym. To oznacza, że doładowanie elektryka nie jest tak proste jak nalanie paliwa do auta z silnikiem benzynowym lub dieslem, trzeba mieć wykupiony abonament u danego dostawcy usługi. W krajach wielkości Polski, Niemiec czy Francji może to oznaczać konieczność wykupienia abonamentu u czterech–pięciu dostawców, aby móc dotrzeć z jednego krańca kraju na drugi. Taki model nie sprawdzi się w dłuższej perspektywie. Trzeba więc opracować rozwiązanie, które umożliwi korzystanie na dowolnej stacji i płacenie za usługę kartą debetową lub kredytową – mówi Dean Bowkett. Statystyki pokazują, że Polskę wciąż dzieli duży dystans m.in. do Niemiec, gdzie na koniec ubiegłego roku liczba publicznych punktów ładowania przekroczyła już 20 tys. Z kolei w samym Londynie zainstalowano do tej pory ponad 1,5 tys. ładowarek, więcej niż w całej Polsce.

Ekspert podkreśla, że obok rozwoju infrastruktury rynek potrzebuje też edukacji i zwiększania społecznej świadomości dotyczącej korzyści i zalet samochodów elektrycznych.

– Producenci aut też mają tu swoją rolę do odegrania. Ludzie często obawiają się, że auto elektryczne nie spełni ich potrzeb, a będą z nim związani na kolejnych kilka lat. Odpowiedzią na te obawy może być abonamentowy model użytkowania. Użytkownik wykupuje abonament na miesiąc i nie musi się o nic więcej martwić. Jeśli elektryk okaże się dobrym rozwiązaniem, może wykupić abonament na kolejne miesiące. Jeśli potrzebny będzie większy samochód na urlop, na miesiąc wykupi abonament na większe auto, a potem zamieni je z powrotem na mniejszy model. Ta potrzeba elastyczności i mobilności sprawia, że przed całą branżą motoryzacyjną stoi wyzwanie, które wymaga opracowania nowatorskich rozwiązań – mówi dyrektor zarządzający Bowkett Auto Consulting.

Źródło: newseria biznes

Wodór zmieni oblicze transportu

Napęd wodorowy może być zieloną alternatywą dla silników Diesla stosowanych w transporcie kolejowym. Już teraz po Europie jeżdżą pociągi pasażerskie zasilane właśnie tym paliwem. Firmy specjalizujące się w budowie pociągów i infrastruktury wodorowej podpisały właśnie porozumienie, którego efektem będzie konwersja włoskiej kolei na wodór. – Już za kilka lat pochodzący ze źródeł odnawialnych wodór będzie filarem Nowego Zielonego Ładu i inwestycji w rzeczywistości post-COVID – mówi Marco Alverà, prezes spółki Snam. Tymczasem pierwiastek ten zyskuje coraz bardziej na znaczeniu również w transporcie osobowym.

Włoska firma Snam, działająca w branży infrastruktury energetycznej, podpisała niedawno z przedsiębiorstwem Alstom umowę na produkcję wodorowych pociągów. Mają je obsługiwać włoskie linie kolejowe. W maju w niemieckiej Dolnej Saksonii dwa wodorowe pociągi od Alstom ukończyły trwającą 530 dni

testy, w czasie których przejeżdżyły na liniach pasażerskich 180 tys. km. Docelowo do 2022 roku 14 takich pociągów ma zastąpić lokomotywy zasilane silnikami Diesla.

– Wierzymy w wodór. Coradia iLint, pierwszy na świecie pociąg wodorowy, już obsługuje linię pasażerską między miastami

Cuxhaven, Bremerhaven, Bremerförde i Buxtehude w Niemczech. Mamy nadzieję, że pociągi wodorowe Coradia iLint wkrótce staną się rzeczywistością także we Włoszech – dodaje Michele Viale, dyrektor zarządzający Alstomu na Włochy i Szwajcarię.

Zgodnie z podpisaną na początku czerwca umową Alstom wyprodukuje nowe lub dostosuje do zasilania wodorem pociągi z napędem spalinowym i obejmie je obsługą serwisową. Snam ma z kolei zapewnić stronę infrastrukturalną: stacje tankowania i punkty serwisowe oraz stanowiska zarządzania. – Snam inwestuje i wprowadza innowacje, które dostosują sieć do technologii wodorowej, aby przyczynić się do rozwoju nowych technologii i budowy włoskiego łańcucha dostaw. Nasz kraj może dołączyć do

światowych liderów tego sektora, czerpiąc ogromne korzyści środowiskowe i gospodarcze – przekonuje Marco Alverà.

Tymczasem transport wodorowy może być przyszłością nie tylko dla kolei. Do 12 czerwca, w ramach testów, do floty wiedeńskiego przewoźnika Wiener Linien, będącego jednym z europejskich gigantów transportu zbiorowego, zostały włączone wodorowe Solarisy Urbino 12. Pierwsze testy modelu od polskiego producenta były jednak prowadzone już rok temu. Po nich do firmy wpłynęły zamówienia na 57 autobusów od klientów z Holandii, Niemiec i Włoch. Według analityków Global Market Insights rynek wytwarzania wodoru osiągnie do 2026 roku wartość blisko 160 mld dol., przy średniorocznym wzroście na poziomie 6 proc.