

FLOTA

Firmowe floty pojazdów w małych i średnich przedsiębiorstwach

Jak wynika z najnowszego badania Instytutu Keralla, zrealizowanego na zlecenie Carefleet S.A., dla niemal połowy małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce najważniejszym wyróżnikiem idealnego auta służbowego jest niski koszt eksploatacji. Systematycznie rośnie również zainteresowanie sektora MŚP wynajmem długoterminowym samochodów. Z rozwiązania tego korzysta obecnie 18,5 proc. mikro, małych i średnich podmiotów, czyli o 0,5 proc. więcej niż w drugim kwartale 2016 roku. Wzrost zainteresowania usługą widać przede wszystkim w mikroprzedsiębiorstwach.



Klaudia Rodak

marketing manager w Carefleet

Jeszcze dziesięć lat temu największe firmy z branży Car Fleet Management skupiały się przede wszystkim na obsłudze dużych flot pojazdów. Działo się tak nie tylko ze względów ekonomicznych, ale również dlatego, że to korporacje i większe podmioty jako pierwsze otworzyły się na korzyści, jakie niesie ze sobą wynajem długoterminowy. Sytuacja uległa jednak diametralnej zmianie. Sektor MŚP, który przez długi czas z nieufnością podchodził m.in. do wynajmu długoterminowego, dziś coraz chętniej korzysta z usług oferowanych przez firmy z branży CFM.

Małe i średnie firmy coraz bardziej zainteresowane wynajmem długoterminowym

Kiedy w 2009 roku po raz pierwszy realizowaliśmy wśród małych i średnich podmiotów badanie dotyczące wynajmu długoterminowego, jedynie niecałe 5 proc. przedsiębiorców korzystało z tego rozwiązania. Dziś jest to już 18,5 proc. Wynajem długoterminowy umożliwia bowiem redukcję kosztów, które trzeba ponieść w przypadku zakupu pojazdów na własność. Ponadto regularne opłaty są niezmiennie i oprócz finansowania auta, pokrywają m.in. koszt serwisu mechanicznego, sezonową wymianę opon oraz ubezpieczenia.

Jak wynika z naszych badań, to właśnie przewidywalność kosztów użytkowania firmowej floty pojazdów w długiej perspektywie czasu jest czynnikiem niezwykle istotnym dla przedstawicieli sektora MŚP i wpływa na systematyczny wzrost zainteresowania usługą. Ponadto rozwiązanie to umożliwia nabycie pojazdu po preferencyjnych cenach dedykowanych niejednokrotnie tylko dla firm CFM, a także pozwala znacznie zredukować koszty związane z serwisowaniem samochodów i oszczędzić cenny czas poświęcany na administrowanie i zarządzanie firmowymi pojazdami. Małe i średnie przedsiębiorstwa coraz częściej biorą przykład z większych organizacji i przekazują wszelkie obowiązki związane z zarządzaniem służbowymi samochodami wyspecjalizowanym firmom. Panujące kiedyś przekonanie, że usługi branży CFM dedykowane są głównie wielkim korporacjom, odchodzi w niepamięć. Warto dodać, że wynajem długoterminowy jest postrzegany w sektorze MŚP jako rozwiązanie niewymagające zamrażania kapitału, dzięki czemu pozwala zdynamizować rozwój firmy. Zauważamy, że wielu przedsiębiorców docenia możliwość wynajęcia droższych aut, na które w ramach innego modelu finansowania, nie mogliby sobie pozwolić. Obecnie niemal 80 proc. klientów Carefleet stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa, co jednoznacznie pokazuje, jak na przestrzeni lat zmieniło się postrzeganie wynajmu długoterminowego w sektorze MŚP.

Coraz większy potencjał w mikroprzedsiębiorstwach

Z naszych obserwacji wynika, że polska branża wynajmu długoterminowego

samochodów podąża tą samą drogą, którą przeszły kraje Europy Zachodniej – tam również z usługi początkowo korzystały korporacje i duże przedsiębiorstwa, a dopiero później, mniejsze podmioty. Obecnie oferta polskich firm CFM jest coraz bardziej dostosowana do potrzeb najmniejszych przedsiębiorców, dzięki czemu również wśród nich możemy zaobserwować systematyczny wzrost zainteresowania wynajmem długoterminowym. W porównaniu do poprzedniej edycji naszego badania, realizowanej w drugim kwartale 2016 roku, największy – niemal 2 proc. – wzrost zainteresowania usługą można zaobserwować właśnie w mikroprzedsiębiorstwach. Obecnie 9,3 proc. przedstawicieli firm zatrudniających od 1 do 9 osób deklaruje korzystanie z wynajmu długoterminowego samochodów. Wszystko wskazuje na to, że zarówno firmy z branży CFM, jak i właściciele mikroprzedsiębiorstw dojrzejewają do wzajemnej współpracy. Dzięki usłudze wynajmu również najmniejsze podmioty mogą uzyskać dostęp do wygodnych usług z zakresu serwisowania, ubezpieczenia czy likwidacji szkód, a także zoptymalizować koszty administracyjne. Rosnąca otwartość na wynajem długoterminowy to nie tylko efekt coraz lepszego dopasowania oferty do potrzeb mikro-firm, ale również zmian zachodzących w mentalności samych przedsiębiorców, którzy coraz częściej wolą z auta korzystać niż być jego właścicielem. Dzięki temu nowoczesny samochód biznesowy, który dotychczas dla wielu właścicieli najmniejszych podmiotów pozostawał nieosiągalny z przyczyn finansowych, dziś jest na wyciągnięcie ręki.

Idealne auto służbowe dla sektora MŚP

Jako jedna z wiodących polskich firm z branży CFM, Carefleet dostrzega ogromny potencjał, który drzemie w sektorze MŚP. Aby móc jeszcze głębiej poznać potrzeby mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

w odniesieniu do samochodów służbowych, w naszym ostatnim badaniu zapytaliśmy przedstawicieli sektora o to, czym powinny charakteryzować się idealne samochody dla ich flot. Okazuje się, że dla 46,2 proc. przedsiębiorców z sektora MŚP niski koszt eksploatacji jest najważniejszym kryterium przy wyborze firmowego pojazdu. Nie chodzi tu jedynie o koszty paliwa, ale również o koszty przeglądów, opon czy nieprzewidzianych napraw mechanicznych. Między innymi z tego powodu systematycznie rośnie w Polsce popularność wynajmu długoterminowego. Rozwiązanie to, dzięki stałym miesięcznym opłatom, w ramach których oferowany jest również szeroki pakiet usług dodatkowych, pozwala na precyzyjne budżetowanie kosztów wynikających z użytkowania samochodów w firmie.

Dodatkowo, jak wynika z badania, niemal 43 proc. przedsiębiorców z sektora MŚP zwraca uwagę na preferencyjne warunki zakupu samochodu do firmy, a nieco ponad 29 proc. bierze pod uwagę dotychczasowe pozytywne doświadczenia z daną marką aut. Dla niemal 29 proc. badanych przedstawicieli firm ważną cechą idealnego samochodu służbowego jest wielofunkcyjność, rozumiana jako połączenie funkcji auta osobowego i dostawczego. Korzyść ta, jest szczególnie istotna dla przedstawicieli mikroprzedsiębiorstw, zatrudniających od 1 do 9 pracowników (36,7 proc. wskazań). Dla przedsiębiorców, którzy posiadają jeden lub dwa firmowe samochody, ważne jest, aby były one możliwie uniwersalne. To poszukiwanie kompromisu pomiędzy autem biznesowym, użytkowym i rodzinnym. Ankietowani wskazywali również na reprezentacyjność samochodu (11,3 proc.), bogate wyposażenie zapewniające wygodę (11,5 proc) oraz atrakcyjne warunki gwarancji (12,7 proc.), które są szczególnie istotne dla średnich firm, zatrudniających od 50 do 249 pracowników (20,4 proc. wskazań).

Różne branże, różne potrzeby w odniesieniu do samochodów służbowych

Z zebranych przez nas danych wynika, że w sektorze MŚP niskie koszty eksploatacji samochodów służbowych, o których już wspominałam, są przede wszystkim istotne dla firm budowlanych – niemal 59 proc. ich przedstawicieli wskazało tę cechę jako najważniejszy wyróżnik idealnego auta. To również kluczowe kryterium wyboru pojazdów dla firm z branży usługowej – 50,4 proc. wskazań. W sektorze MŚP na niskie koszty eksploatacji służbowych pojazdów zwracają ponadto uwagę przedsiębiorstwa produkcyjne (47,3 proc. wskazań) oraz handlowe (34 proc. wskazań), choć dla nich zdecydowanie ważniejsze są oszczędności w krótkiej perspektywie czasu. 74 proc. badanych przedstawicieli sektora handlowego i niemal połowa respondentów z branży produkcyjnej, decydując się na nabycie nowych aut służbowych, kieruje się przede wszystkim preferencyjnymi warunkami zakupu. Z kolei niemal 60 proc. ankietowanych przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw z branży HoReCa, za najważniejszą cechę idealnego samochodu służbowego uważa wielofunkcyjność, czyli łączenie funkcji auta dostawczego i osobowego. To również istotny czynnik dla firm usługowych (50,4 proc. wskazań). Wysoko w rankingu cech idealnego samochodu służbowego uplasowały się również wcześniejsze pozytywne doświadczenia z daną marką motoryzacyjną. To cechy szczególnie istotne dla firm transportowych (48,3 proc. wskazań) i budowlanych (39,7 proc. wskazań). Najmniej istotną cechą idealnego auta służbowego dla sektora MŚP okazało się bezpieczeństwo, które znalazło się na samym końcu rankingu we wszystkich badanych branżach. Co ciekawe, również bogate wyposażenie nie jest kryterium decydującym o wyborze doskonałego pojazdu (11 proc. wskazań w branży produkcyjnej i budowlanej, 17,2 proc. w HoReCa, 26 proc. w handlu).

Rośnie popularność krótko- i średnioterminowego wynajmu



Z Hubertem Laszczykiem – prezesem zarządu w firmie Express, rozmawiała Joanna Zielińska

Jak zdefiniowałby Pan leasing, wynajem oraz najem?

Leasing jest umową, w ramach której jedna ze stron, zwana finansującym, nabywa przedmiot, a następnie oddaje go do używania drugiej stronie, zwanej korzystającym. Obowiązkiem korzystającego jest natomiast zapłata rat leasingowych, których suma przekracza łączną wartość przedmiotu. W zamyśle ustawodawcy, leasing jest zatem umową mającą doprowadzić do spłaty przez korzystającego 100 proc. ceny nabycia przedmiotu leasingu.

W ramach umowy wynajmu (najmu, dzierżawy) samochodu,

najemca z założenia nie dąży do nabycia go, a jedynie zapewnienia sobie możliwości użytkowania przez ustalony czas. Od strony prawnej, największą różnicą jest minimalny czas trwania umowy, który w przypadku leasingu samochodu został ustalony na 2 lata. Umowa wynajmu może natomiast zostać zawarta na dowolny okres, nawet liczony w minutach. W praktyce gospodarczej coraz częściej spotyka się umowy łączące zalety leasingu i wynajmu, w sposób odpowiednio dopasowany do potrzeb firmy mającej użytkować samochody. Możliwość jest tutaj wiele – wszystko zależy od uwarunkowań, w tym oczekiwanych korzyści podatkowych lub chęci optymalizacji kosztów.

Czym zatem są wynajem krótkoterminowy i średnioterminowy?

Od strony prawnej, wynajem samochodu na 1 dzień jest finalizowany taką samą umową, co ten na kilka miesięcy, a nawet lat. Czas trwania umowy nie ma tutaj znaczenia. Oczywiście inaczej jest z ceną ta-

kiej usługi, tutaj okres zawarcia ma istotne znaczenie. Dla każdego jest oczywiste, że kupując jedną koszulę w sklepie, zapłaci znacznie więcej, niż nabywając kontener koszul bezpośrednio w fabryce. Różnicę robi tutaj skala przychodu z transakcji, znaczne ograniczenie kosztów administracyjnych, czy brak konieczności wliczania w bilans transakcji kosztów utrzymania sklepu. Przy wynajmie samochodów sytuacja jest identyczna, a dodatkowo dochodzi do tego lepsze wykorzystanie parku samochodowego przy dłuższych wynajmach. To sprawia, że stawki wynajmu auta na kilka miesięcy mają zdecydowanie więcej wspólnego z ratą leasingową, niż z ofertą rent a car znaną wszystkim np. z lotnisk. Oczywiście, w zakresie wynajmu na dni też obowiązują różne zasady, i firmy korzystające regularnie z oferty wypożyczalni mogą liczyć na znaczne zniżki od cen detalicznych.

Przy wynajmie średnioterminowym, szczególnie znaczniejszych flot aut, ważne jest korzystanie z dużych firm wy-

najmu, posiadających liczne parki samochodowe i oddziały na terenie całego kraju. Firm, które są w stanie udostępnić samochody, jest wiele. Jeśli zapotrzebowanie dotyczy kilkudziesięciu aut tej samej klasy, dostarczanych w kilku miejscach w kraju, liczba możliwych partnerów gwałtownie się kurczy.

Ubiegły rok na rynku wynajmu może napawać branżę optymizmem?

Według danych PZWLP w 2016 r. rynek usług wynajmu krótko- i średnioterminowego urosł o 19,7 proc. Jest to fantastyczny wynik, stanowiący potwierdzenie kilkuletniego, silnego trendu zwiększania się popularności zaspokajania potrzeb transportowych osób i firm właśnie poprzez wynajem samochodów. Usługi wynajmu krótko- i średnioterminowego znakomicie wpisują się w nowoczesne trendy elastycznego podejścia do posiadania aktywów, ograniczania ryzyka działalności gospodarczej i upraszczania struktury firm. Pozyskanie samochodów jedynie na okresy,

gdy są rzeczywiście potrzebne, racjonalizuje koszty, zmniejsza zadłużenie i umożliwia skupienie się na działalności podstawowej, przy pozostawieniu spraw pobocznych wyspecjalizowanym partnerom. W obszarze typowego rent a caru, od kilku lat zaznacza się bardzo silny trend wzrostu zapotrzebowania na samochody zastępcze, udostępniane na czas niesprawności pojazdów właściwych, np. w wyniku szkody komunikacyjnej lub awarii.

Jak na tym tle wypada Państwa firma?

Jesteśmy liderem rynku w segmencie wynajmu krótko- i średnioterminowego, wg danych raportu PZWLP nasz udział w rynku wynosi ponad 40 proc.! Z kolei biorąc pod uwagę wyniki R/R, w 2016 uzyskaliśmy 36 proc. wzrost wielkości floty w tym segmencie, co przy danych dla całego segmentu (poziom wzrostu 19,7 proc.) oznacza, że formy wynajmu krótko- i średnioterminowego proponowane przez Express cieszą się szybko rosnącym uznaniem przedsiębiorców.

Reklama

Potrzebujesz samochodu dla swojej firmy?

Skorzystaj z elastycznego wynajmu aut. Od jednego dnia do kilku lat.



Nieważne, ilu samochodów potrzebujesz. Na miesiąc czy rok. Przygotujemy ofertę idealnie dopasowaną do potrzeb Twojego biznesu.

www.express.pl
Infolinia Handlowa: +48 123 000 300



W walce z zatłoczoną przestrzenią i smogiem

Zanieczyszczone powietrze, hałas, kroki i brak przestrzeni powodują, że miasta stają się coraz mniej przyjazne. Ale są firmy, które chcą zmienić mentalność miast w tym zakresie i mają ku temu idealne rozwiązania takie jak samoobsługowe wypożyczalnie rowerów miejskich, carsharing czy systemy zarządzania ruchem miejskim i strefami płatnego parkowania. To przykłady rozstrzygnięć dla problemów, które wpisują się w realia komunikacji miejskiej i inteligentnego zarządzania transportem na wzór innych europejskich aglomeracji. Mogą także znacznie przyczynić się do niwelowania smogu.

Diana Borowiecka

ekspert ds kontaktów z mediami w BikeU

Polakom wciąż trudno zrozumieć, że nie muszą wjeżdżać w każde miejsce prywatnym samochodem. W Polsce dopiero kilka lat temu zaczęto wprowadzać systemy zarządzania ruchem miejskim. Wzorem innych państw i ich miast, koncepcja inteligentnego miasta szybko znalazła swoich zwolenników w ratuszach. Pomysły przechodzą do fazy projektowania i wdrażania, niektóre już na dobre wpisały się jako stały element funkcjonowania wielu aglomeracji.

Systemy publicznych wypożyczalni rowerów miejskich zmieniają mentalność miast

– wzory z Bydgoszczy i Krakowa
Jedną z firm, na którą warto zwrócić uwagę w kontekście zmian w sposobie przemieszczania się po mieście jest BikeU. Przedstawiciele firmy zaznaczają, że udział rowerów w realizacji przewozów znacznie odciąża komunikację miejską, zmniejsza natężenie ruchu samochodów prywatnych, przyczynia się do ograniczenia emisji dwutlenku węgla i innych szkodliwych substancji do atmosfery oraz pozytywnie wpływa na zdrowie i kondycję społeczeństwa. Ponadto jest tani, a na krótkich dystansach stanowi stosunkowo szybki środek komunikacji. A przede wszystkim

zmienia mentalność i podejście samych mieszkańców do komunikacji miejskiej.

Obecnie w Polsce systemy roweru miejskiego funkcjonują w 14 miastach, m.in w Bydgoszczy i Krakowie. Mimo że bydgoski system roweru aglomeracyjnego w porównaniu z innymi miastami nie jest duży, bo w jego skład wchodzi 37 stacji i 395 rowerów, w 2015 znalazł się w czołówce wypożyczeń wśród projektów roweru publicznego w Polsce, zajmując wysokie trzecie miejsce. Sezon 2016 zakończył się milionowym przejazdem, a średnia liczba wypożyczeń roweru na dzień wyprzedziła nawet Warszawę. – Rower miejski w Bydgoszczy, który wystartował 1 kwietnia 2015 roku, bardzo zmienił przestrzeń miejską i sposoby zachowań transportowych mieszkańców. Nie do podważenia jest fakt, że w mieście z ogromnymi tradycjami rowerowymi (Zjednoczone Zakłady Rowerowe „Romet”, Unibike, itp.) odbudował modę na poruszanie się jednośladem, jako ekologicznym, tanim i wygodnym środkiem transportu. Ludzie widząc stacje z rowerami chętniej zaczęli korzystać ze swoich rowerów, czasem zapomnianych gdzieś w piwnicach lub na strychach, a także zakupili nowe. Potwierdzają to ludzie ze środowiska rowerowego. Powstały też nowe sklepy rowerowe (choćby na Nowym Rynku), jako odpowiedź na zainteresowanie i tę wła-

śnie „modę”, którą zapoczątkował BRA. W European Cycling Challenge Bydgoszcz również zajęła bardzo wysokie miejsce. Ogólnie temat BRA jest czymś, co „niesie” bydgoszczan i jest trafionym gestem miasta dla jego mieszkańców – podkreśla Marcin Jeż, dyrektor ds rozwoju BikeU. – Mało tego, wyniki ankiety przeprowadzonej na użytkownikach systemu pokazały, że zaczynają oni coraz częściej rezygnować z prywatnych rowerów na rzecz miejskich, bo jest wygodniej i nie trzeba martwić się o brak miejsc, gdzie można bezpiecznie zostawić rower. Ponadto rower przede wszystkim wykorzystywany jest jako środek lokomocji do pracy i szkoły – dodaje. – Bikesharing i carsharing to dwie uzupełniające się nawzajem usługi. Motywują, aby pozostawić lub zrezygnować z prywatnego samochodu. Nie zawsze jest konieczność skorzystania z samochodu, czasami lepiej skorzystać z roweru. Bardzo ważna jest też integracja tych dwóch systemów tak, aby niezależnie od tego, z którego chcemy skorzystać, niosło to ze sobą szerokie korzyści w postaci specjalnych przywilejów zarówno w jednym systemie, jak i w drugim – tłumaczy Marcin Jeż. Kraków zaliczany jest do najbardziej zanieczyszczonych większych miast w Europie, zaraz za Pernikiem i Płowdiwem (Bułgaria), za Krakowem Plewen i Dobricz (Bułgaria), Nowy Sącz, Gliwice, Zabrze, Sosnowiec oraz Katowice. Jeśli chodzi o nowoczesne rozwiązania, to zdecydowanie elastyczne miasto. Warto zaznaczyć, że był pierwszym takim w Polsce, które wprowadziło rower miejski na swoje ulice i tym samym pierwszym, które zdecydowało się na kolejne innowacyjne posunięcie i przekształciło system z 3 w 4 generację. Pierwszy tego typu w Europie, jedyny taki w Polsce, który działa przez cały rok.

Alternatywa dla własnego auta

Systemy carsharing są obecne w większości dużych miast europejskich, szczególnie dobrze rozwinięte są w Niemczech, Francji, Hiszpanii i Włoszech, w dużych miastach Kanady i USA. Rozwijają się również w Ameryce południowej, w Australii i niektórych regionach Azji.

Wg danych Samaru, średni wiek auta w Polsce to 16 lat. 2016 rok był rekordowy zarówno pod względem liczby, jak i wieku sprowadzanych z zagranicy pojazdów, przybyło ich ponad milion, blisko 600 tys. miało ponad 10 lat. Kolejnym problemem są tenki azotu. Atakują układ oddechowy, wywołując astmę. W miastach to właśnie samochody emitują tenki azotu, szczególnie pojazdy z silnikami diesla. A ponieważ oczyszczanie spalin w prawie wszystkich dieslach nie jest wystarczająco efektywne, pojazdy te, nawet nowe, wydają sześciokrotnie więcej tenków azotu niż przewidują normy i tym samym sześć razy więcej niż samochody na benzynę. Mało tego szkodliwy pył wydmuchiwany jest z rur wydechowych samochodów, głównie tych z silnikami diesla. Do tego dochodzi pył przy hamowaniu, zużyciu opon czy po prostu z drogowego kurzu. Jak zaznaczają eksperci Egis Projects Polska, to najwyższa pora, aby tego typu problemy zacząć niwelować i promować wśród mieszkańców miast nowe komunikacyjne zachowania. Sposobem na to może być Carsharing, będący jednocześnie alternatywą dla posiadania własnego samochodu. Ponadto jak widzi to Egis, miasta są zainteresowane usługą carsharingu, gdyż umożliwi ona ograniczenie liczby pojazdów, powoduje zmniejszenie problemu z dostępnością do miejsc parkingowych oraz przyczynia się do redukcji emisji gazów, w tym cząstek odpowiedzialnych za powstawanie smogu.

– Angażujemy się w rozwijanie rozwiązań Smart City w wielu miastach

na świecie, gdyż wiemy jak to działa i jak dobry wpływ ma na zachowania transportowe mieszkańców z korzyścią dla zatłoczonych miast. Musimy pamiętać o tym, że zanieczyszczone powietrze stawia Polskę w szeregu najbardziej zatrutych państw świata, a w Europie na pierwszym miejscu i tym samym wykształtować w mieszkańcach nowe przyzwyczajenia. Jeśli chcemy obniżyć poziom zanieczyszczenia, zoptymalizować czas przejazdu i żyć w relatywnie czystym i przyjaznym środowisku powinniśmy szukać inteligentnych rozwiązań komunikacyjnych. Właśnie m.in innymi dzięki carsharingowi chcemy pokazać, że możliwe jest okazjonalne korzystanie z samochodu, tylko wtedy, gdy jest to konieczne – podkreśla Krzysztof Bernatowicz, prezes Egis Projects Polska. – Systemy wypożyczalni rowerów miejskich już udowodniły, że jest to możliwe. A carsharing działa podobnie. Płacisz tylko za transport kiedy z niego korzystasz, czyli rozliczony zostaje czas i przejechane kilometry. Paliwo, darmowy parking w płatnych strefach parkowania, pełne ubezpieczenie, również od nieszczęśliwych wypadków oraz wszelkie koszty związane z eksploatacją samochodu są po stronie dostawcy. Jedyne co należy zrobić to zarezerwować auto i w drogę. Tego typu rozwiązania chcemy wdrażać w polskich miastach – dodaje Krzysztof Bernatowicz. Usługa jest idealna dla osób, które nie mają własnego samochodu, ale od czasu do czasu potrzebują auta. Posiadają własny samochód, ale użyczają go innym domownikom i od czasu do czasu potrzebny jest drugi. Ponadto czują się zobowiązani do poprawy środowiska naturalnego. Są dobrzy w zarządzaniu czasem i umieją korzystać z nowoczesnych rozwiązań i przykazują tę wiedzę innym. I przede wszystkim szukają sposobów, aby znacznie zmniejszyć wydatki na komunikację.

Plastikowa karta zniknie – ale nie z dnia na dzień



Z Michałem Bałakierem, dyrektorem generalnym DKV Euro Service Polska, rozmawiała Joanna Zielińska

Plastikowa karta paliwowa to dziś standard. Jaka jest jej przyszłość?

Infrastruktura stworzona na potrzeby kart paliwowych jest bardzo rozbudowana i dlatego zapewne pozostaną one w użyciu jeszcze pewien czas. Już dziś karty są jednak

często zastępowane smartfonami i chipami zbliżeniowymi. Tak się dzieje np. w przypadku pojazdów elektrycznych i hybrydowych. Po okresie przejściowym, trwającym od trzech do siedmiu lat, tendencja ta na dobre się utrwala, jako dodatkowy sposób płatności. Producenci pojazdów już pracują nad wyposażaniem samochodów w specjalne odbiorniki i przekaźniki. Pojazdy wjeżdżające na stacje paliw będą automatycznie rejestrowane i opłata za usługę będzie realizowana bez potrzeby podchodzenia do kasy. Zależy nam na tym, aby nasi klienci mieli wybór. Dlatego w okresie przejściowym chcemy być niezależni od form płatności i mocno pracujemy nad tym na wielu poziomach.

Na ile zmieni się w przyszłości rola operatora kart?

Uważam, że nasza rola w przyszłości będzie coraz bardziej doradcza. Przede wszystkim będziemy budować usługi w oparciu o coraz bardziej aktualne dane: planowanie trasy na podstawie natężenia ruchu i cen paliwa na stacjach, alerty o obowiązkowej przerwie kierowcy, poziomy napelnienia zbiorników na olej napędowy, itp. W przyszłości właściciele stacji paliw czy poborczy myta nie będą już musieli zwracać na te operacje osobistej uwagi, ponieważ wszystko będzie zautomatyzowane – system samodzielnie znajdzie rozwiązanie każdego problemu. Kluczowe będzie tu potężne zaplecze informatyczne, dlatego ten, kto będzie miał najlepszą sieć, zostanie liderem rynku.

Karta paliwowa dziś...

Karty paliwowe są obecnie rozwiązaniem skierowanym zarówno do flot samochodowych jak i dużych firm transportowych. Jednak sposób ich wykorzystania różni się w zależności od profilu przedsiębiorstwa. Dla mniejszych najbardziej przydatne są ułatwienia w rozliczeniach z gwarancją odroczonego terminu płatności, a także serwisy pomocne w planowaniu tras z uwzględnieniem tani stacji na danej trasie. Jest to dzisiaj szczególnie ważne w planowaniu tankowań na trasach międzynarodowych. Dla dużych firm transportowych korzyścią z posiadania kart stają się również rabaty na paliwo, niższe stawki opłat drogowych, czy pomoc w odzyskiwa-

niu podatku VAT. Emitenci kart ustalają rabaty w zależności od ilości i częstotliwości tankowania. Niektórzy emitenci są także pośrednikami w rozliczeniach zagranicznego podatku VAT. Zazwyczaj oferowane są dwie możliwości rozliczania podatku: fakturowanie netto, czyli natychmiastowe odliczenie należnej kwoty podatku VAT, oraz mniej popularny z uwagi na długi czas oczekiwania – tryb normalny. Karty paliwowe to także spore ułatwienie jeśli chodzi o zarządzanie pojazdami będącymi już w trasie. Już teraz wybrani operatorzy kart paliwowych oddają w ręce klientów narzędzia, pozwalające na pełną kontrolę i monitoring kosztów ponoszonych w czasie podróży.

Wybór formy finansowania floty firmowej a kwestie podatkowe

Osoby zarządzające flotą samochodową niejednokrotnie stoją przed dylematem wyboru formy finansowania. W wyborze sposobu finansowania należy wziąć pod uwagę nie tylko całkowicie poniesione nakłady ale także możliwe do uzyskania korzyści podatkowe, które również wpływają na opłacalność projektu inwestycyjnego.



Aldona Żółcik

główna księgowa Business Lease,
doradca podatkowy

W artykule odniosę się do konsekwencji podatkowych wyboru finansowania z kapitału własnego, kredytu oraz leasingu.

Porównanie ujęcia kosztów podatkowych
Finansując zakup samochodu kapitałem własnym lub kredytem nabywca nie ma możliwości jednorazowego lub przyspieszonego zaliczenia w koszty ceny zakupu. Samochód stanowi wówczas środek trwały przedsiębiorstwa i koszt może być ujęty sukcesywnie poprzez odpisy amortyzacyjne, które zgodnie z przepisami podatkowymi w przypadku nowych samochodów należy dokonywać przez 5 lat.

Przykład 1

Roczne koszty amortyzacji samochodu o wartości 60 000 zł wynoszą 20 proc. * 60 000 = 12 000 zł
Miesięcznie koszty wynoszą więc 12 000/ 12 = 1 200 zł

Wartość samochodu zostanie odpisana w koszty w ciągu 5 lat.

Jeśli zakup jest finansowany leasingiem operacyjnym tzn. jeśli umowa leasingu spełnia warunki określone w ustawie o PIT lub CIT (art. 23b ust. 1 pkt 1 oraz pkt 3 ustawy o PIT oraz odpowiednio art. 17b ust. 1 pkt 1 oraz pkt 3 ustawy o CIT) to opłata wstępna oraz wszystkie raty leasingowe stanowią koszt uzyskania przychodów w momencie ich poniesienia.

W leasingu opłata wstępna może wynieść nawet 40 proc. ceny przedmiotu leasingu. Obecnie zarówno organy podatkowe, jak i sądy administracyjne prezentują pogląd, że opłata z uwagi na jej charakter warunkujący zawarcie umowy leasingu, stanowi koszt jednorazowy w dacie poniesienia i nie należy jej rozliczać w kosztach podatkowych proporcjonalnie do czasu trwania umowy leasingu (w przeszłości kwestia ta wzbudzała wiele kontrowersji).

Dla porównania w przypadku zakupu za gotówkę lub na kredyt w kosztach podatkowych zakwalifikujemy jedynie miesięczną wartość odpisu amortyzacyjnego i to dopiero od miesiąca następującego po miesiącu, w którym wprowadziliśmy samochód do ewidencji środków trwałych.

Ponadto jeśli uwzględnimy fakt, że minimalny okres leasingu samochodów wynosi 2 lata, oznacza to, że w kosztach znacznie

szybciej odpiszemy wartość samochodu niż w przypadku zakupu za gotówkę czy też na kredyt.

Przykład 2

Wartość zakupionego tak jak w poprzednim przykładzie samochodu wynosi 60 000 zł. Miesięczny odpis amortyzacyjny równy jest więc 1 200 zł.

Opłata wstępna wynosi 40 proc. wartości samochodu.

W leasingu za koszty podatkowe uznamy więc jednorazowo kwotę 24 000 zł czyli tyle ile odpisalibyśmy w koszty dokonując odpisów amortyzacyjnych od samochodu przez okres prawie 2 lat.

Leasing luksusowych samochodów osobowych

Znaczne korzyści może odnieść przedsiębiorca, który zdecyduje się na użytkowanie samochodu osobowego z segmentu premium w leasingu operacyjnym, zamiast kupować go na kredyt lub za gotówkę.

Może okazać się, że zakup auta za gotówkę finalnie oznacza nawet o kilkadziesiąt tysięcy większe wydatki, niż wydatki na leasing operacyjny tego samego samochodu.

W przypadku pojazdów samochodowych kwota amortyzacji, która może stanowić koszty uzyskania przychodów została ograniczona do równowartości 20 000 EUR. (86 000 zł przy kursie 1 EUR= 4,3 zł).

Zatem po przekroczeniu wspomnianego limitu, im większa jest wartość początkowa samochodu osobowego w ewidencji środków trwałych firmy, tym większa część odpisów amortyzacyjnych nie może zostać uznana za koszt uzyskania przychodów.

Przykład 3

Przedsiębiorca, który kupi za gotówkę nowy samochód osobowy, o wartości początkowej 200 000 zł, odliczy w koszty podatkowe w okresie amortyzacji samochodu (5 lat) jedynie równowartość 20 000 EUR (86 000 zł przy kursie 1 EUR= 4,3 zł). Jeśli założymy stawkę podatkową w wysokości 19 proc. to korzyści podatkowe wyniosą jedynie 16 340 zł (86 000 zł *19 proc.).

| | Gotówka | Leasing operacyjny |
|-------------------------------|---|---|
| Wartość początkowa samochodu | 200 000 zł | 208 000 zł |
| Koszty uzyskania przychodów | odpisy amortyzacyjne (limit 20 000 EUR) 86 000 zł | opłaty leasingowe bez limitu 208 000 zł |
| Korzyść podatkowa | 16 340 zł | 39 520 zł |
| Wydatki na sfinansowanie auta | 183 660 zł | 168 480 zł |



Leasing pomimo, iż obecny jest na rynku prawie 16 lat wciąż jest mało docenianą formą finansowania szczególnie wśród małych i średnich przedsiębiorstw. Wynika to z faktu niskiej świadomości korzyści płynących z leasingu.

Porównując korzyści podatkowe w przypadku zakupu w leasingu operacyjnym ten sam przedsiębiorca może zaliczyć w koszty całą opłatę wstępną oraz raty leasingowe (zarówno część kapitałową jak część finansową). Zakładając 3 letni okres leasingu suma opłat może wynieść np. 108 proc. ceny auta. Cena zakupu jest więc wyższa niż przy finansowaniu gotówką. Z drugiej jednak strony przedsiębiorca może odliczyć od podatku aż 39 520 zł. Zatem samochód w leasingu w ostatecznym rozrachunku będzie tańszy od samochodu sfinansowanego ze środków własnych firmy.

Podsumowanie

Leasing pomimo, iż obecny jest na rynku prawie 16 lat wciąż jest mało docenianą formą finansowania szczególnie wśród małych i średnich przedsiębiorstw. Wynika to z faktu niskiej świadomości korzyści płynących z leasingu. Warto przed podjęciem decyzji w kwestii zakupu floty samochodowej przeanalizować wszystkie aspekty transakcji, porównać oferty alternatywne finansowania projektu oraz policzyć korzyści wynikające z optymalizacji podatkowej mającej duży wpływ na wybór i opłacalność projektu.

Reklama

Rozwiń swój biznes postaw na wynajem długoterminowy

Nasze mocne strony:

- Wyjątkowa obsługa klienta (87% zadowolonych Klientów).
- Konkurencyjny koszt finansowania.
- Możliwość wyboru spośród wszystkich modeli i marek dla firmy każdej wielkości.
- Generowanie oszczędności dotyczących wymiany floty przy zachowaniu bardzo wysokich standardów usług.
- Indywidualne podejście do każdego Klienta.

* Według badania Kantar Finance, luty 2016 r.

Nasza oferta:

- wynajem długoterminowy
- leasing
- prosta administracja
- indywidualna wypoczywalnia aut

Hitachi Capital Polska Sp. z o.o.
ul. Palisadowa 20/22, 01-940 Warszawa

tel. +48 22 833 77 44
www.hitachicapital.pl