

FLOTA



Na fali popularności w Polsce

Wynajem długoterminowy samochodów zyskuje coraz większą popularność wśród przedsiębiorców w Polsce. Opublikowane przez Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP) dane wskazują, że wysokie do tej pory tempo wzrostu rynku wynajmu długoterminowego, w II kwartale 2018 r. jeszcze się zwiększyło i osiągnęło nie notowaną od wielu lat wartość 15,5 proc. r/r. W całym I półroczu 2018 r. branża wynajmu długoterminowego rozwijała się znacznie, bo 2,5-krotnie, szybciej od pozostałych dostępnych form finansowania aut firmowych, nabywając na potrzeby oferowanych usług o 25,4 proc. więcej nowych samochodów osobowych, niż w pierwszych sześciu miesiącach roku ubiegłego.

Dla porównania, z wykorzystaniem kredytu, leasingu finansowego czy zakupu ze środków własnych firmy nabyły o 10,4 proc. aut więcej niż w I półroczu 2017 r. W efekcie dużej popularności i wysokiej dynamiki wzrostu, udział wynajmu długoterminowego samochodów w łącznej sprzedaży nowych aut osobowych do firm zwiększył się w pierwszych sześciu miesiącach bieżącego roku o 2 punkty procentowe – do poziomu 20,6 proc. – w stosunku do porównywalnego okresu rok wcześniej. Zgodnie z danymi PZWLP, bardzo duże tempo rozwoju w II kwartale 2018 r. odnotowała także branża Rent a Car (wypożyczalnie samochodów), której dynamika wzrostu wyniosła w tym okresie 28,7 proc. r/r.

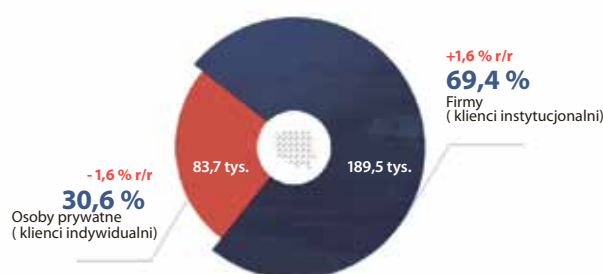
Optymistyczne prognozy z początku roku, dotyczące sprzedaży nowych samochodów w 2018 roku w Polsce, zdają się potwierdzać po I półroczu. Po ubiegłorocznym re-

kordzie, kiedy z salonów wyjechało najwięcej nowych aut w ostatnich 18 latach, w tym roku jest duża szansa na jeszcze większy poziom sprzedaży. W I półroczu 2018 r. na drogi z salonów wyjechało bowiem o ponad 10 proc. więcej samochodów osobowych niż w porównywalnym czasie rok wcześniej, łącznie już ponad 273 tys. aut. Oznacza to, że przekroczenie symbolicznej bariery 0,5 mln nowych sprzedanych samochodów w tym roku staje się realne i tym samym ma szansę zostać ustanowiony nowy rekord.

Za bardzo dobre wyniki sprzedaży w salonach, podobnie jak już od kilku lat, odpowiadają przede wszystkim firmy. Co więcej, udział firm w łącznej sprzedaży nowych aut osobowych był według IBRM Samar w pierwszym półroczu 2018 r. większy o blisko 2 proc., niż w porównywalnym okresie roku temu i wyniósł niemalże 70 proc. (dokładnie 69,4 proc.).

Wynajem długoterminowy aut rośnie dużo szybciej od finansowania samochodów kredytem, ze środków własnych, czy w leasingu finansowym
Największym wzrostem popularności, a mówiąc precyzyjniej – wzrostem sprzedaży, mógł się w całym w pierwszym półroczu bieżącego roku pochwalić wynajem długoterminowy samochodów (leasing operacyjny z częściową lub pełną obsługą pojazdów). W jego przypadku zakupiono aż o ponad ¼ (25,4 proc.) więcej nowych aut osobowych niż w pierwszym półroczu 2017 r. Wzrosty, jednakże znacząco mniejsze, odnotowane zostały również w pozostałych formach finansowania samochodów służbowych. W kredycie, z wykorzystaniem środków własnych oraz leasingu finansowym łącznie w okresie styczeń – czerwiec 2018 r. zakupiono o 10,4 proc. większą liczbę samochodów osobowych niż w analogicznym czasie roku temu.

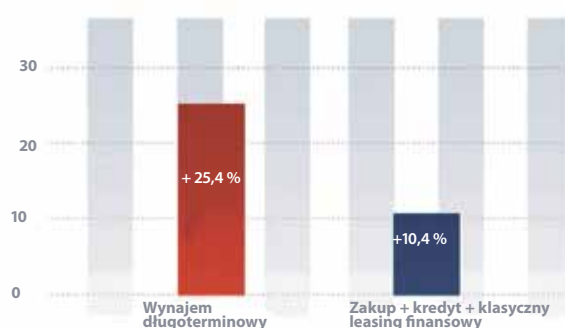
Sprzedaż nowych samochodów osobowych w Polsce w I półroczu 2018 r.



Zródło: IBRM Samar

w wynajmie długoterminowym na polskich drogach. Zgodnie z danymi PZWLP (reprezentującego ok. 80 proc. tego rynku w naszym kraju), na koniec II kw. 2018 r. łączna flota* aut firm wynajmu długoterminowego, będących Członkami tej organizacji, wynosiła już ponad 170 tysięcy (170 320) samochodów. Oznacza to, że wzrost branży wynajmu długoterminowego (mierzony łączną wielkością rynku – liczbą aut – w dominu-

Wzrost liczby zakupionych nowych samochodów osobowych r/r (I półroczu 2018 vs I półroczu 2017)



Zródło: PZWLP/IBRM Samar

Dużą i wciąż rosnącą popularność wynajmu długoterminowego aut w Polsce potwierdzają nie tylko dane sprzedażowe, a więc dotyczące tempa wzrostu rejestracji nowych samochodów w tej formie finansowania. Świadczą o niej bowiem także wskaźniki pokazujące tempo wzrostu całego rynku, czyli łącznej liczby aut znajdujących się

jącej usłudze Full Serwis Leasing) osiągnął po II kw. 2018 r. nie notowany już od wielu lat poziom – aż 15,5 proc. r/r. Co więcej, dynamika rozwoju zwiększa się sukcesywnie od dłuższego czasu. Dla porównania, wzrost branży w całym 2014 r. wyniósł 7,1 proc. r/r, a więc obecnie (po I półroczu 2018 r.) jest już ponad dwukrotnie wyższy.

Tempo wzrostu r/r branży wynajmu długoterminowego samochodów w Polsce
Łączna liczba aut w usłudze Full Serwis Leasing



Źródło: PZWLP

– Imponujące wręcz wyniki dotyczące rozwoju wynajmu długoterminowego samochodów w Polsce, osiągnięte w I półroczu 2018 r., w połączeniu z rosnącą dynamiką wzrostu branży na przestrzeni ostatnich lat wskazują, że mamy do czynienia z trendem popularności tej formy finansowania aut służbowych – mówi



Grzegorz Szymański, prezes zarządu PZWLP, dyrektor generalny Arval Polska. – Dane po I półroczu po raz kolejny już w ostatnim czasie pokazują również, że wynajem długoterminowy pod względem bieżącej sprzedaży, czyli wzrostu liczby nowych rejestrowanych samochodów, rozwija się znacznie szybciej od pozostałych form finansowania floty. Zjawisko to nie jest dla nas zaskoczeniem. Polski rynek wynajmu długoterminowego jest bowiem nadal bardzo nienasycony i znajduje się wciąż w fazie bardzo szybkiego wzrostu. Większość aut kupowanych obecnie w naszym kraju przez firmy znajduje się już w jakiejś formie leasingu. Naturalnym i obserwowanym na bardziej rozwiniętych rynkach zachodnioeuropejskich zjawiskiem jest sięganie przez firmy w pierwszej kolejności po najprostszą formę leasingu, a więc leasing finansowy. Następnie, po przekonaniu się do tej formy finansowania, firmy zaczynają korzystać z bardziej zaawansowanych rozwiązań, czyli leasingu operacyjnego z obsługą, popularnie zwanego wynajmem długoterminowym. Aktualnie w Polsce wchodzimy właśnie w ten etap rozwoju rynku. Część z firm, bardzo często z sektora MŚP, zaczyna powoli zastępować leasing finansowy, gwarantujący tylko sfinansowanie auta służbowego, wynajmem długoterminowym, który dodatkowo oferuje przedsiębiorcom obsługę aut firmowych, pełen serwis, ubezpieczenie, opony, likwidację szkód oraz szereg innych usług dodatkowych. A wszystko to jest w przypadku wynajmu oferowane w miesięcznej racie o stałej wysokości, co znacząco ułatwia planowanie kosztów. Na dodatek, wynajem długoterminowy, biorąc pod uwagę całkowity koszt posiadania auta, a więc m.in.

utratę jego wartości, ubezpieczenie, naprawy etc., jest rozwiązaniem po prostu tańszym w porównaniu np. z leasingiem finansowym.

Rośnie udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży nowych samochodów do firm

W efekcie szybszego, zarówno w I półroczu 2018 r., jak i wcześniejszych okresach, wzrostu rejestracji nowych aut osobowych w wynajmie długoterminowym od pozostałych form finansowania, udział wynajmu długoterminowego w łącznej sprzedaży samochodów do firm wyniósł w I półroczu bieżącego roku 20,6 proc. Tym samym, zwiększył się o 2 proc. w porównaniu do analogicznego okresu w zeszłym roku. Na łącznie 189,5 tys. nowych aut osobowych sprzedanych w I półroczu 2018 r. do firm, w wynajmie długoterminowym znalazło się 39 tys. samochodów, czyli o 25,4 proc. więcej niż rok wcześniej (wówczas było to 31,1 tys. aut).

Udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży nowych aut osobowych do firm
w I półroczu 2018 roku (z porównaniem do I półroczu 2017)



Źródło: PZWLP/BRM Samar

– Rosnący udział wynajmu długoterminowego aut w sprzedaży samochodów do firm, a w efekcie zwiększająca się również rola tej formy finansowania dla całego rynku motoryzacyjnego w Polsce, to naturalna konsekwencja coraz większej popularności usług tego typu w naszym kraju – mówi



Leszek Pomorski, członek zarządu PZWLP, prezes Alphabet Polska. – W gronie klientów wynajmu długoterminowego coraz częściej i coraz liczniej pojawiają się mali i średni przedsiębiorcy. Sektor MŚP już dzisiaj jest jedną z najważniejszych sił

napędowych branży, jesteśmy jednak przekonani, że jego znaczenie będzie w najbliższych latach jeszcze dużo większe. Rosnący udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży aut do firm to bardzo dobra wiadomość dla branży. W porównaniu jednak do starszych rynków Zachodniej Europy, gdzie w wynajmie długoterminowym nabywanych jest w przypadku niektórych krajów nawet 70 – 80 proc. wszystkich nowych aut kupowanych przez firmy, udział tej formy na rynku polskim jest wciąż relatywnie niski. Oznacza to jednak, że przed branżą wynajmu długoterminowego samochodów w Polsce jest jeszcze wiele lat dynamicznego rozwoju, a potencjał samego rynku jest nadal ogromny. Nie mamy bowiem wątpliwości, że odsetek aut nabywanych przez przedsiębiorców w naszym kraju w wynajmie długoterminowym będzie w przyszłości znacząco większy.

Full Serwis Leasing dominuje

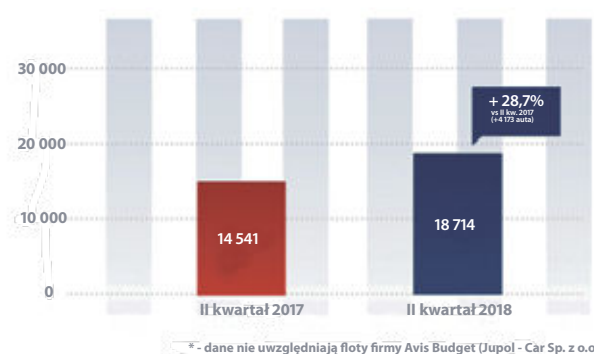
W liczącej na koniec II kwartału 2018 r. ponad 170 tys. samochodów flocie w wynajmie długoterminowym firm członkowskich PZWLP, 83 proc. aut znajdowało się w Full Serwis Leasingu, czyli jednej z dwóch – obok Leasingu z Serwisem – usług zaliczanych do wynajmu długoterminowego. Full Serwis Leasing to usługa zdecydowanie dominująca od wielu lat w polskiej branży CFM, gwarantująca przedsiębiorcy poza finansowaniem, również pełną obsługę administracyjną i serwisową samochodów. Leasing z Serwisem jest usługą bardzo zbliżoną, jednakże zapewniającą przedsiębiorcy jedynie

częściową obsługę aut. W jej zakresie zawsze znajdować się jednak musi serwis mechaniczny pojazdów, uzupełniony o jedną z wybranych, dodatkowych usług np. ubezpieczenie, czy opony. Wśród najpopularniejszych modeli aut w wynajmie długoterminowym na koniec czerwca bieżącego roku znalazły się: Skoda Octavia, VW Passat, Ford Focus, Skoda Fabia.

Diesle to nadal większość, ale ich udział ciągle spada

Dane PZWLP na koniec I półroczu 2018 r. pokazują, że widoczny już od kilku kwartałów trend zmiany struktury rodzajów jednostek napędowych, wykorzystywanych w autach flotowych w wynajmie długoterminowym, jest nadal kontynuowany. W dalszym ciągu zmniejszał się

Tempo wzrostu r/r branży Rent a Car w Polsce
Łączna liczba samochodów w usługach wynajmu krótko- i średnioterminowego oferowanych przez firmy Rent a Car w PZWLP



* dane nie uwzględniają floty firmy Avis Budget (Jupol - Car Sp. z o.o.)

Źródło: PZWLP

udział samochodów z silnikami dieslowymi, które na koniec czerwca wprawdzie nadal reprezentowały zdecydowaną większość aut, ale ich dominująca pozycja ulegała dalszemu osłabieniu. Diesle stanowiły 63,5 proc. wszystkich pojazdów, co oznacza że ich udział zmniejszył się w ciągu ostatniego roku o 4,7 proc. Warto zaznaczyć, że samochody z silnikami wysokoprężnymi straciły 1,5 proc. swojego udziału w rynku wynajmu długoterminowego tylko w ciągu ostatnich 3 miesięcy (w drugim kwartale bieżącego roku).

Udział Diesli zmniejszał się kosztem samochodów z silnikami benzynowymi oraz ekologicznymi jednostkami napędowymi (hybrydowymi i elektrycznymi). Aut benzynowych było na koniec I półroczu 2018 r. już 35,2 proc., a ich udział w całościowej flocie zwiększył się w ciągu roku o 4 proc.auta ekologiczne z kolei stanowiły na koniec czerwca 1,3 proc. (2298 aut) łącznego parku samochodów. To nadal bardzo mało, natomiast wzrost odnotowany w przypadku tego typu samochodów w ciągu ostatniego roku jest już znaczący. W porównaniu do stanu z końca czerwca 2017 r., łączna liczba aut ekologicznych wzrosła niemalże 3-krotnie, a ich udział był ponad 2 razy większy. Należy zaznaczyć, że wzrost w przypadku aut ekologicznych został wygenerowany przez samochody z silnikami hybrydowymi, których na koniec czerwca 2018 r. było 2270 – wobec 772 samochodów rok wcześniej. Liczba aut elektrycznych pozostawała natomiast nadal marginalna i praktycznie niezmienna w ostatnim roku. Na koniec I półroczu 2018 r. samochodów elektrycznych było 28, a w porównywalnym czasie rok wcześniej 20.

Nabywane przez firmy skupione w PZWLP pojazdy na potrzeby usług wynajmu długoterminowego były coraz bardziej przyjazne dla środowiska, jeśli chodzi o emisję dwutlenku węgla. Wynika to z jednej strony ze zmian technologicznych, jakie zachodzą w silnikach nowych aut oferowanych w sprzedaży, a z drugiej strony z coraz większej świadomości ekologicznej – zarówno klientów branży, jak i samych firm wynajmu długoterminowego, doradzających przy

doborze aut do floty. W przypadku kupowanych w II kw. 2018 r. samochodów osobowych średnia emisja CO₂ wyniosła 130,1 g/km i była o 2,2 proc. (2,8 g/km) niższa niż w analogicznym okresie rok wcześniej. Jeśli chodzi o auta dostawcze, to średnia emisja CO₂ nabywanych w II kwartale bieżącego roku pojazdów tego typu wyniosła 137,5 g/km i była o 10,4 proc. (16 g/km) mniejsza niż w porównywalnym czasie roku 2017.

Branża Rent a Car ze wzrostem 28,7 proc. r/r po drugim kwartale

Drugi kwartał 2018 r. był również bardzo udany dla branży Rent a Car, reprezentowanej w PZWLP przez 7 dużych sieciowych, polskich i międzynarodowych wypożyczalni samochodów. Na koniec czerwca łączna flota firm Rent a Car w PZWLP** w usługach wynajmu krótkoterminowego (1-30 dni) oraz średnioterminowego (1 miesiąc – 2 lata) wynosiła blisko 19 tys. aut (18 714), co oznacza, że branża odnotowała wzrost na poziomie 28,7 proc. r/r.

W I półroczu 2018 r. firmy PZWLP kupiły ¼ wszystkich nowych aut osobowych sprzedanych w salonach

Biorąc pod uwagę całokształt działalności 20 firm należących do Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP), a więc przede wszystkim usługi wynajmu krótko-, średnio- i długoterminowego samochodów, ale również leasing finansowy aut, firmy PZWLP zakupiły w całym I półroczu 2018 roku łącznie prawie 63 tys. (62 841) nowych samochodów osobowych. Oznacza to, że 1/3 (33,2 proc.) nowych aut osobowych kupowanych w I półroczu 2018 roku przez przedsiębiorców w polskich salonach oraz niemalże 1/4 (23 proc.) samochodów sprzedanych w tym czasie ogółem (do klientów instytucjonalnych i osób prywatnych łącznie) zostało nabyte przez firmy należące do PZWLP***.

* – bez floty firmy Athlon Car Lease

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

*** – Firmy PKO Leasing i mLeasing są również członkami ZPL (Związku Polskiego Leasingu).

FLOTA

Jakich samochodów poszukują klienci flotowi z sektora MŚP?

Rok 2017 był drugim z rzędu bardzo udanym dla całego rynku motoryzacyjnego w Polsce. Z salonów wyjechało 486 tys. aut, czyli ponad 70 tys. więcej niż w roku 2016. Blisko 70 proc. z nich nabyli klienci instytucjonalni, w tym w dużej mierze firmy z sektora MŚP. Jakich samochodów poszukują mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa? Na to pytanie odpowiedzi udzielają badania realizowane od kilku lat na zlecenie Carefleet



Bartosz Olejnik

dyrektor sprzedaży i marketingu w Carefleet

Tanie, niezawodne, wielofunkcyjne

Małe i średnie firmy, decydując się na zakup samochodów służbowych, zwracają uwagę przede wszystkim

na koszty. Auta w biznesie pełnią funkcję narzędzia pracy, dlatego dla przedsiębiorców priorytetem jest ich efektywność ekonomiczna. Jak wynika z zebranych przez nas danych, dla 46 proc. przedstawicieli firm z sektora MŚP najważniejszą cechą idealnego samochodu służbowego jest niski koszt jego eksploatacji. Z kolei niemal 43 proc. ankietowanych przedsiębiorców zwraca uwagę na preferencyjne warunki zakupu. Warto zauważyć, że dla niemal 1/3 przedstawicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 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, którzy stosunkowo często wybierają samochody mogące pełnić funkcje reprezentacyjne, a jednocześnie nadające się do przewiezienia drobnego towaru czy wyjazdu na wakacje. To poszukiwanie kompromisu pomiędzy autem biznesowym, użytkowym i rodzinnym.

Napędy alternatywne nie dla MŚP

W 2017 r. zarejestrowano w Polsce 16,8 tys. samochodów osobowych z silnikiem hybrydowym oraz 1030 aut z elektrycznym lub hybrydowym plug-in. Za dobrą koniunkturę, podobnie jak w kilku ostatnich latach, odpowiadały przede wszystkim przedsiębiorstwa, które coraz częściej doceniają zalety (m.in. ekonomiczne) pojazdów z napędami alternatywnymi. Jak wynika jednak z badań Carefleet S.A., jedynie 4,3 proc. mikro, małych i średnich firm w Polsce posiada obecnie samochody z napędami alternatywnymi. Co istotne, tylko 1,9 proc. badanych przedsiębiorców deklaruje chęć nabycia tego typu aut w najbliższym czasie. Jeżeli chodzi o pojazdy z napędem hybrydowym, przez długi czas barierą nie do pokonania dla wielu przedsiębiorców była cena. Sytuacja jednak powoli się zmienia. To technologia wciąż relatywnie droga, jednak wraz z pojawianiem się na rynku nowych modeli, ceny tego typu pojazdów sukcesywnie spadają. Biorąc jednak pod uwagę fakt, iż niemal połowa przedsiębiorstw z sektora MŚP użytkuje samochody od 5 do 10 lat, może zdarzyć się, że w najbliższym czasie hybrydowa rewolucja ominie sektor MŚP. Być może rozwój infra-

struktury ładującej, niższe ceny pojazdów z napędem elektrycznym, a także coraz bardziej zaawansowane technologie związane z produkcją samochodów zasilanych gazem ziemnym lub z napędem wodorowym sprawia, że polscy mikro, małe i średni przedsiębiorcy wybiorą w dłuższej perspektywie czasu auta stricte ekologiczne.

Ponad połowa kupuje „z drugiej ręki”

Dużym zainteresowaniem przedsiębiorców z sektora MŚP cieszą się natomiast samochody używane. Jak wynika z naszych badań, niemal 55 proc. mikro, małych i średnich przedsiębiorstw kupuje pojazdy pochodzące z rynku wtórnego – przede wszystkim w komisach oraz centrach sprzedaży samochodów pokontraktowych i poleasingowych. Auta „z drugiej ręki” najczęściej nabywają przedsiębiorstwa z branży budowlanej (81,8 proc. ankietowanych, którzy potwierdzili, że w reprezentowanych przez nich firmach kupuje się samochody używane) oraz transportowej (68 proc. wskazań). Są to branże, w których firmowe pojazdy są często eksploatowane bardzo intensywnie i stosunkowo szybko ulegają zużyciu. Dlatego też wysoki odsetek firm prowadzących tego typu działalność decyduje się na zakup samochodów na rynku wtórnym. Często są to pojazdy kilkuletnie, użytkowane w firmach aż do ich „śmierci” technicznej. Ponadto, im mniejsza firma, tym częściej nabywa samochody z rynku wtórnego. Należy jednak zauważyć, że mikroprzedsiębiorstwa użytkują zazwyczaj tylko jedno lub dwa auta. Z kolei we flotach średnich firm znajduje się przeważnie kilkanaście, kilkadziesiąt pojazdów.

W związku z tym mamy do czynienia z zupełnie inną polityką zakupu aut i innymi formami ich finansowania. W tego rodzaju przedsiębiorstwach zdecydowanie rzadziej nabywane są samochody używane, a większą popularnością cieszą się outsourcingowe modele finansowania floty, takie jak wynajem długoterminowy.

Coraz większe zainteresowanie autami poleasingowymi

Z roku na rok coraz większym zainteresowaniem przedstawicieli mikro, małych i średnich firm cieszą się centra sprzedaży samochodów poleasingowych i pokontraktowych, które w Polsce stanowią stosunkowo nową grupę podmiotów na wtórnym rynku motoryzacyjnym. W samochody używane zaopatruje się w nich już ponad 23 proc. mikro, małych i średnich firm. Jeszcze 2–3 lata temu bardzo trudno było znaleźć nabywców na samochody z przebiegami powyżej 160 tys. km, czyli takie, które stosunkowo często trafiają do nas po zakończeniu umów wynajmu długoterminowego. Obecnie kilkuletnie pojazdy z przebiegami nawet powyżej 200 tys. km, odpowiednio utrzymane, posiadające wiarygodny przebieg oraz pełną historię serwisową, są dla wielu przedsiębiorców ciekawą i pewniejszą alternatywą np. dla aut importowanych z zagranicy. Warto również dodać, że w związku z tym, iż umowy najmu czy leasingu samochodów są zawierane na krótszy okres niż miało to miejsce jeszcze parę lat temu, coraz więcej aut po zakończeniu umów trafia do sprzedaży na rynek wtórny. W konsekwencji do dyspozycji kupujących są bardziej nowoczesne pojazdy, o wyższym standardzie i w lepszym stanie.

NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE FIRMY FLOTOWE 2018

Pełny wynajem długoterminowy – FSL

Lp	Firma	Pełny wynajem długoterminowy – FSL po I kwartale 2018	Pełny wynajem długoterminowy – FSL po I kwartale 2017	zmiana proc.
1	PKO Leasing	5522	2839	94,5
2	Hitachi Capital Polska *	8136	4367	86,3
3	Express	3138	2053	52,84
4	Idea Fleet	1786	1262	41,52
5	Volkswagen Leasing	8763	6489	35,04
6	mLeasing	10401	8091	28,55
7	Arval Polska	23296	19296	20,72
8	Business Lease	5950	4961	19,93
9	Carefleet S.A.	15205	12997	16,98
10	NFM	2778	2467	12,6
11	Alphabet Polska	15920	14209	12,04
12	LeasePlan Polska	24237	23517	3,06

Leasing z serwisem – LS

Lp	spółka	Leasing z serwisem – LS po I kwartale 2018	Leasing z serwisem – LS po I kwartale 2017	zmiana proc.
1	PKO Leasing	2976	307	869,38
2	LeasePlan Polska	448	142	215,49
3	NFM	129	53	143,39
4	Volkswagen Leasing	17634	8251	113,71
5	Hitachi Capital Polska *	123	68	80,88
6	mLeasing	4083	3254	25,47

Wynajem krótko i średnioterminowy

Lp	spółka	Wynajem krótko i średnioterminowy – STR & MTR po I kwartale 2018	Wynajem krótko i średnioterminowy – STR & MTR po I kwartale 2017	zmiana proc.
1	Express	8620	5758	49,7
2	99rent Sp. z o.o.	1703	1175	44,93
3	Rentis S.A.	1298	932	39,27
4	PANEK S.A.	1597	1263	26,44
5	Hertz / Motorent	1858	1698	9,42
6	Sixt rent a car / Eurorent	1087	1039	4,61

źródło: PZWLP, opracowanie CBSF

W oparciu o technologię wodorowych ogniw paliwowych

W Los Angeles postanie system transportu towarów oparty na technologii wodorowych ogniw paliwowych. Toyota zbuduje i dostarczy portowi Los Angeles 10 bezemisyjnych elektrycznych ciężarówek zasilanych wodorem, zaś Shell otworzy dwie stacje tankowania wodoru dla aut ciężarowych. Przedsięwzięcie otrzymało dofinansowanie California Air Resources Board. Projekt Zero and Near Zero-Emission Freight Facilities (zero- i prawie zeroemisyjne usługi transportowe) to wspólna inicjatywa Portu Los Angeles oraz firm Toyota, Kenworth i Shell. Jego celem jest realizacja planu „Shore to Store”, który zakłada przestawienie transportu towarów, odbieranych w porcie Los Angeles, na wodorowe technologie bezemisyjne.

Dla ochrony klimatu

Kalifornijska stanowa agencja CARB (California Air Resources Board) przyznała na ten projekt dotację w wysokości 41 milionów dolarów. Całkowity koszt wstępnej fazy programu wyniesie 82,6 milionów dolarów, z czego partnerzy zainwestują łącznie 41,4 miliona dolarów. Projekt pozwoli zmniejszyć emisję gazów cieplarnianych o 465 ton. Jego realizacja będzie nadzorowana przez National Renewable Energy Laboratory oraz South Coast Air Quality Management District. – Port Los Angeles pokazuje światu, że nie musimy wybierać między ochroną środowiska i wzrostem gospodarczym. Dotacja CARB pozwoli transportować towary na terenie portu i poza nim bez emisji spalin – skomentował mer Los Angeles, Eric Garcetti. – Wsparcie CARB

w ramach programu California Climate Investments ma krytyczne znaczenie dla rozwoju i komercjalizacji bezemisyjnego wyposażenia portowego i ciągników siodłowych nowej generacji, a także potrzebnej infrastruktury – powiedział dyrektor Wykonawczy Portu Los Angeles, Gene Seroka.

Sieć stacji tankowania wodoru

Do obsługi nowych pojazdów Shell wybuduje dwie duże stacje tankowania wodoru z dystrybutorami dostosowanymi do potrzeb ciężarówek. Powstaną one w Wilmington i Ontario i dołączą do trzech takich punktów działających przy obiektach Toyoty w Los Angeles, tworząc zintegrowaną sieć stacji tankowania wodoru dla ciężarówek.

Ba/newseria



PKO LEASING – WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY – ROZWOJOWE FINANSOWANIE DLA CAŁEGO RYNKU

Jesteśmy częścią największej Grupy Kapitałowej w Polsce.
Jako lider rozwijającego się rynku zanotowaliśmy w II kwartale
2018 roku 43% wzrost w segmencie CFM liczony rok do roku.
Dostosowujemy się do oczekiwań Klientów i reagujemy
na potrzeby zmieniającego się rynku.

DLACZEGO WARTO SKORZYSTAĆ Z OFERTY WYNAJMU DŁUGOTERMINOWEGO POJAZDÓW PKO LEASING?

- Nasi eksperci w zależności od potrzeb rynku elastycznie dostosowują ofertę do oczekiwań Klienta flotowego i detalicznego
- Zapewniamy wszystkie usługi w ramach jednej przejrzystej oferty – finansowanie, serwis, ubezpieczenie, produkty dodatkowe
- Dysponujemy jedną z największych ogólnopolskich sieci sprzedaży
- Oferujemy auta nowe, używane, zastępcze oraz demonstracyjne osobowe i ciężarowe do 3,5 t
- Gwarantujemy proste i szybkie procedury oraz długi okres finansowania



Leasing

FLOTA

Wynajem coraz popularniejszy

Wynajem długoterminowy cieszy się w Polsce coraz większą popularnością. Raporty Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów pokazują, że branża ta w ostatnich 6-7 latach rozwijała się szybciej od pozostałych form finansowania samochodów firmowych. Wysokie tempo rozwoju tego typu usług jest wynikiem dynamicznie rosnącej już od kilku lat popularności wynajmu długoterminowego wśród przedsiębiorców, przede wszystkim z sektora MŚP.



Grzegorz Dziok

wiceprezes zarządu
Idea Getin Leasing,
wiceprezes zarządu Idea Fleet

Wynajem długoterminowy staje się coraz powszechniej oferowaną usługą, głównie przez firmy flotowe, specjalizujące się w usługach car fleet management z pełnym wachlarzem możliwości obsługi, ale też spółki leasingowe.

Dla kogo najem, dla kogo leasing? Przedsiębiorcy zastanawiający się, który model finansowania wybrać, muszą określić cel, jaki firma chce osiągnąć. Jeśli jest zainteresowana wygodnym, praktycznym używaniem pojazdu i skupieniem się na swojej działalności podstawowej bez martwienia się o zarządzanie flotą, to zdecydowanie praktyczniejszym rozwiązaniem będzie wynajem, który

jest także elastyczniejszy np. w zakresie ewentualnego wcześniejszego rozwiązania umowy. Jeśli zaś firma jest zainteresowana dłuższą umową i niższymi miesięcznymi ratami, a w przyszłości – pozyskaniem pojazdu na własność, wówczas lepszym rozwiązaniem będzie leasing. Obie formy, zarówno leasing, jak i wynajem długoterminowy, umożliwiają natomiast uzyskanie przez przedsiębiorców określonych korzyści podatkowych. W wynajmie zwykle nie ma konieczności angażowania środków własnych już „na start” ani wykupu auta, natomiast zawarcie umowy leasingu wymaga wniesienia minimalnej opłaty wstępnej, np. 5 proc.

Wynajem oznacza, że w jednej racie wynajmu przedsiębiorca pokrywa w zasadzie wszystkie koszty związane z zarządzaniem i eksploatacją auta, np.: obsługę administracyjną, serwis, ubezpieczenie, likwidację szkód, auto zastępcze, wymianę opon, choć naturalnie – bez kosztów paliwa, a po zakończeniu umowy zwraca pojazd do wynajmującego. W przypadku leasingu zwykle mamy do czynienia z opcją wykupu auta po zakończeniu umowy (np. za 1-10 proc.), czyli pojazd staje się własnością firmy.

Umowa wynajmu zawierana jest zazwyczaj na okres od 24 do 48 miesięcy, a firma może dostosować go bardzo elastycznie do swoich potrzeb, określając jednocześnie – co jest bardzo istotne – roczny limit kilometrów. Korzystający w wynajmie nie spłaca wartości auta, tylko płaci za jego użytkowanie. Natomiast w leasingu umowa może trwać nawet do 84 miesięcy i jest tak skonstruowana, aby suma wpłaty początkowej, rat leasingu oraz wykupu, pokryła wartość pojazdu.

Wysokość raty w obu rozwiązaniach to kwestia bardzo indywidualna – zależy od określonych parametrów umowy, czyli np. pakietu usług dodatkowych i liczby deklarowanych kilometrów w przypadku wynajmu czy długości umowy i wartości wykupu w przypadku leasingu.

Wynajem zwykle dotyczy aut nowych (ale też tzw. podemonstracyjnych, oferowanych przez dealerów), dla których można dokładnie określić budżet serwisowy i spadek wartości, czyli parametry bezpośrednio wpływające na miesięczny czynsz. Natomiast leasing umożliwia finansowanie aut nowych, jak i używanych.

Ograniczenia to nie przeszkody

Do niedawna pewnym ograniczeniem w przypadku wynajmu była wielkość przedsiębiorstwa – mogły z niego korzystać firmy duże, korporacje, których flota obejmowała określoną liczbę pojazdów, np. nie mniej niż 20. Dziś ta usługa jest coraz powszechniej dostępna także dla małych i średnich firm (i mniej-

szego wolumenu aut) oraz klientów indywidualnych.

W przypadku wynajmu auta, firma powinna legitymować się zwykle dłuższą historią działalności, natomiast leasing może być dostępny dla firm już od 1 dnia ich działalności. Pewne ograniczenie wynika także z samego dysponowania pojazdem – w przypadku wynajmu długoterminowego obowiązują ściśle procedury postępowania dotyczące np. przeglądów auta czy braku możliwości jego modyfikacji. Zwracany po zakończeniu umowy pojazd powinien być w dobrym stanie, ze śladami zużycia typowymi dla wieku i przebiegu. Natomiast klient decydujący się na wybór leasingu z wykupem ma nieporównywalnie większą swobodę

związaną z eksploatacją samochodu. W tym przypadku leasingobiorca jest traktowany jak właściciel pojazdu.

W przypadku obu sposobów finansowania pojazdów, każdy klient jest weryfikowany pod względem zdolności kredytowej. Brak pozytywnej oceny jest w tym przypadku największym ograniczeniem.

Przyszłość najmu długoterminowego

Oceniamy, że w najbliższych latach wzrost rynku car fleet management będzie jeszcze większy. Na rozwój branży oddziałuje dokonująca się obecnie zmiana preferencji przedsiębiorców, którzy ewoluują od modelu posiadania samochodów flotowych do modelu ich używania. Obecnie zdecydowana większość nabywanych przez firmy samochodów znajduje się już w którejś z form leasingu – finansowego, operacyjnego lub operacyjnego z obsługą, a więc wynajmu długoterminowego. Jak wynika z doświadczeń bardziej rozwiniętych rynków zachodnioeuropejskich, które mają już tę transformację za sobą, odchodząc od zakupu czy kredytu, firmy zazwyczaj początkowo wybierają leasing w najprostszym jego formie. Następnie sięgają po tzw. wynajem długoterminowy, a więc pełen outsourcing w zakresie nie tylko finansowania, ale i obsługi floty. Szacujemy, że część polskich przedsiębiorców korzystających dziś z leasingu, zamieni go w przyszłości na wynajem długoterminowy. Wówczas branża może otrzymać kolejny silny impuls do rozwoju.



W przypadku wynajmu auta, firma powinna legitymować się zwykle dłuższą historią działalności, natomiast leasing może być dostępny dla firm już od 1 dnia ich działalności.

Coraz większa popularność wynajmu

Polacy coraz częściej wynajmują samochody, zamiast je kupować. Liczby mówią same za siebie. W CFM PKO Leasing osiągnęliśmy w pierwszym półroczu bieżącego roku wzrost wolumenu w zakresie wynajmu długoterminowego aut aż o 78 proc. r/r. To dynamika zdecydowanie wyższa niż rynkowa. Firmy zrzeszone w Polskim Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów w pierwszym półroczu odnotowały wzrost wielkości floty na poziomie 15,5 proc. r/r. To ponad dwa razy więcej niż jeszcze przed czterema laty. Co ważne, tendencja wzrostowa utrzymuje się kolejny rok z rzędu. Wszystko wskazuje więc, że mamy do czynienia nie z przejściową modą, ale trwałą reorientacją rynku.



Jacek Jasiński

dyrektor Departamentu CFM
PKO Leasing

Podążamy zatem ścieżką wytyczoną przez rozwinięte gospodarki krajów Zachodu, gdzie odsetek wynajmowanych aut jest dużo wyższy niż w Polsce. Warto zwrócić uwagę, że w pierwszych sześciu miesi-

cach 2018 roku popularność wynajmu długoterminowego rosła dwukrotnie szybciej niż innych form finansowania pojazdów. Wraz z rozwojem całej gospodarki i poszczególnych firm ewoluuje podejście w tym zakresie. Finansowanie samochodów i praktycznie każdego rodzaju aktywów za pomocą leasingu stało się czymś powszechnym, nawet wśród mikroprzedsiębiorców dopiero rozpoczynających działalność. Branża leasingowa od lat notuje dwucyfrowe wzrosty, co oznacza, że polscy przedsiębiorcy oswoili się z myślą, że nie trzeba posiadać samochodu na własność, by z niego efektywnie korzystać.

Obserwowana dynamika branży wynajmu długoterminowego wskazuje, że Polacy są gotowi na jeszcze luźniejszy związek z użytkowanym pojazdem.

Zmiana podejścia do własności

Pierwsze dekady XXI wieku wpływają pod znakiem zmiany podejścia do własności. Coraz częściej oznacza ona nie tyle wyłączenie posiadania, ile możliwość użytkowania. U podstaw leży odkrycie, że rezygnacja z wyłączności znacząco poprawia efektywność wykorzystania zasobów. Przykładem jest oczywiście ekonomia współdzielenia, lecz podobnie rzecz ma się z wynajmowaniem pojazdu zamiast jego kupowania. W ten sposób przedsiębiorca zmniejsza swoje koszty – na różne sposoby. Na ogół oszczędza już w momencie zakupu, ponieważ może skorzystać z gotowych ofert, przygotowywanych we współpracy z sieciami dealerskimi. Umożliwia to otrzymanie atrakcyjnych rabatów. Aż osiem na dziesięć samochodów było na koniec pierwszego półrocza wynajmowanych przez podmioty zrzeszone

w PZWLP w ramach ofert full service leasing, obejmujących pełną obsługę serwisową i administracyjną. Oferta CFM PKO Leasing zapewnia kompleksowy i modułowy zakres dostępnych na rynku produktów zarówno dla firm jak i konsumentów.

Oszczędność czasu i pieniędzy

Jeżeli do pełnego zakresu usług serwisowych, zarządczych, opoziarskich i innych dodamy korzystne polisy ubezpieczeniowe oraz brak ryzyka dla klienta związanego z utratą wartości auta i sprzedażą go na koniec kontraktu, widać skalę oszczędności – pieniędzy i – co w dziś równie ważne – czasu. Czasu, który przedsiębiorca może poświęcić na rozwijanie swojej podstawowej działalności, zarządzanie pojazdami pozostawiając profesjonalistom.

W tym kierunku zmierzają rynki na całym świecie: rezygnacji z prostego zakupu pojazdów na rzecz globalnej usługi zapewnienia mobilności, a coraz częściej – elektromobilności. Główną barierą dla jej rozwoju stanowią niedostateczna

infrastruktura oraz relatywnie wyższy koszt nabycia pojazdu z napędem ekologicznym. Alternatywą dla zakupu mogą być usługi profesjonalnego zarządzania flotą. Firma nie tylko oszczędza, lecz także korzysta z wiedzy i doświadczenia. Punktem odniesienia spośród krajów europejskich może być m.in. Austria, która w ostatnich latach poczyniła ogromne postępy w rozwoju elektromobilności. Spółka powołana przez tamtejsze ministerstwo finansów do obsługi organów federalnych i samorządowych prowadzi dla nich kompleksowe doradztwo w tym zakresie – od analizy oferowanych modeli i możliwości infrastrukturalnych (dostęp do stacji ładowania itp.), po zarządzanie ekologiczną flotą.

Są to wyzwania jutra, ale rysujące się już dziś. Uchwalona na początku br. ustawa wprowadzająca dyrektywę unijną, przewiduje nie tylko zachęty, lecz nakłada również obowiązki, takie jak np. procentowy udział pojazdów elektrycznych we flotach organów administracji centralnej i samorządowej.