

FLOTA



Wzrost w wymagającym dla branży flotowej 2019 roku

Wynajem długoterminowy aut kończy wymagający dla branży flotowej 2019 r. z wysokim, dwucyfrowym wzrostem na poziomie 10,6 proc. r/r. Ustanowione rok wcześniej rekordowe poziomy sprzedaży nowych samochodów do firm, napędzane widmem zmiany regulacji prawnych, okazały się trudne do pokonania. W rezultacie rynek w 2019 r. przez zdecydowaną większość czasu zmagał się z utrzymaniem wyników z 2018 r., a w przypadku konkurencyjnych do wynajmu długoterminowego form finansowania aut służbowych nawet ze spadkami sprzedaży.

Na tym tle zdecydowanie wyróżniał się wynajem długoterminowy samochodów, który mógł poszczycić się w całym tym okresie wzrostami. Liczba nowych aut osobowych zakupionych w polskich salonach na potrzeby wynajmu długoterminowego była w 2019 r. większa o 6,1 proc., niż rok wcześniej. Dla porównania, całkowita sprzedaż aut do firm w tym czasie, uwzględniająca wszystkie rodzaje finansowania, urosła o 2,1 proc. r/r, a w przypadku klasycznego leasingu finansowego, kredytu i zakupu ze środków własnych liczonych łącznie, wzrost był jeszcze mniejszy i wyniósł 1 proc. r/r. Pomimo niewielkich wzrostów sprzedaży nowych samochodów do firm, które od wielu lat odpowiadają za zdecydowaną większość zakupów aut w krajowych salonach, rynek motoryzacyjny w Polsce może zaliczyć rok 2019 do grona najlepszych lat

w swojej historii. Rekordowa w tym stuleciu wielkość sprzedaży ustanowiona w 2018 r., przekraczająca barierę 0,5 mln nowych aut osobowych, w 2019 r. była jeszcze większa. Padł nowy rekord. Biorąc pod uwagę zakupy dokonane zarówno przez firmy, jak i osoby prywatne, w ubiegłym roku z salonów wyjechało o 23,6 tys. (4,4 proc.) więcej nowych samochodów osobowych aniżeli rok wcześniej – łącznie ponad 555 tys. Podobnie jak w poprzednich latach, nabywcami większości z nich (prawie 393 tys. aut) byli klienci instytucjonalni (firmy), którzy odpowiadali za ponad 2/3 (70,7 proc.) całkowitej sprzedaży. Udział firm w tym zakresie zmniejszył się jednak w ciągu roku o 1,6 proc., co jest zjawiskiem nienotowanym na polskim rynku w ostatnich latach.

Największy wzrost w wynajmie długoterminowym

Przez niemalże cały miniony rok rynek sprzedaży nowych aut do firm notował wyniki na poziomie zbliżonym do tego z 2018 r., a niekiedy występowały nawet spadki. Wyróżniającą się pod tym względem formą finansowania aut przez przedsiębiorców był jedynie wynajem długoterminowy, który w pierwszych trzech kwartałach roku osiągał wzrost liczby nowych kupowanych samochodów osobowych, mieszczący się w zakresie od 3,1 proc. r/r do 3,7 proc. r/r. Biorąc pod uwagę uwarunkowania rynkowe i w porównaniu z konkurencyjnymi rodzajami finansowania aut firmowych, czyli kredytem, zakupem i klasycznym leasingiem finansowym liczącymi łącznie, które notowały w poszczególnych kwartałach roku spadki sprzedaży na poziomie od -0,03 proc. r/r do -4,2 proc. r/r – były to wyniki bardzo dobre, odróżniające wynajem długoterminowy na tle konkurencji. Rynek sprzedaży aut do firm przyspieszył dopiero w ostatnim, IV kwartale roku 2019, przy czym przyspieszenie to nie dotyczyło w równym stopniu każdego z rodzajów finansowania samochodów służbowych. Najszybciej w IV kwartale, podobnie jak i kwartałach wcześniejszych, rozwijał się wynajem długoterminowy aut, notując aż 13,1 proc. wzrost liczby nowych zakupionych samochodów osobowych w porównaniu z tym samym okresem 2018 r. Kredyt, zakup ze środków własnych i klasyczny leasing finansowy łącznie również odnotowały w tym czasie wzrost sięgający 9,3 proc. r/r. Należy przy tym jednak zaznaczyć, że skumulowany dla tych trzech rodzajów finansowania wzrost sprzedaży został wypracowany przede wszystkim za sprawą dużej liczby rejestracji nowych aut osobowych przez dealerów samochodów, co ma związek z prowadzoną akcją tzw. wyprzedzającą rocznika 2019.

Wzrost sprzedaży aut do firm napędzany głównie wynajmem długoterminowym

Znacząco lepsze rezultaty osiągnięte w IV kwartale wpłynęły na dodatnie wyniki sprzedaży nowych aut osobowych do firm w całym 2019 r. Firmy w 2019 r. zakupiły 392,6 tys. nowych samochodów osobowych – o 2,1 proc. (8,2 tys.) więcej niż w roku poprzednim. Do osiągnięcia wzrostu w tym zakresie – choć niewielkiego – przyczyniły się w znacznej mierze dobre wyniki wynajmu długoterminowego. Firmy i przedsiębiorcy nabyli w całym minionym roku w tej formie finansowania o 6,1 proc. (5 tys.) więcej nowych aut osobowych niż rok wcześniej. W przypadku kredytu, zakupu ze środków własnych i klasycznego leasingu finansowego skumulowana sprzedaż samochodów osobowych w tych trzech rodzajach finansowania pozwoliła łącznie na osiągnięcie w 2019 r. wzrostu 1 proc. r/r. W wynajmie długoterminowym znalazł się więcej niż co piąty (22,1 proc.) nowy samochód osobowy nabywany w 2019 r. przez firmy i przedsiębiorców. Branża wynajmu długoterminowego zakupiła łącznie 86,8 tys. nowych aut osobowych i jej udział w całkowitej sprzedaży samochodów do firm zwiększył się w 2019 r. o 0,8 proc. r/r.

Wynajem długoterminowy utrzymał dużą dynamikę wzrostu pomimo trudnego roku

Biorąc pod uwagę najważniejszy wskaźnik rozwoju branży, a więc łączną liczbę samochodów znajdujących się w usłudze Full Serwis Leasing, wynajem długoterminowy aut w Polsce osiągnął w 2019 roku wzrost 10,6 proc. r/r. Oznacza to, że łączna liczba samochodów wykorzystywanych w naszym kraju przez firmy i przedsiębiorców w ramach wynajmu długoterminowego zwiększyła się w zeszłym roku aż o ponad 10 procent w stosunku do roku 2018. Pomimo, że miniony rok był dla branży flotowej w kraju bardzo wymagający, co wynikało z takich czynników jak wysoka baza porównawcza ustanowiona w 2018 r., znaczące zmiany przepisów podatkowych w rozliczaniu aut służbowych, a także wdrożenie nowego standardu rachunkowości MSSF 16, to wynajem długoterminowy rozwijał się nadal w wysokim, dwucyfrowym tempie, nie odbiegającym w istotny sposób od wzrostów w ostatnich latach. – Wynajem długoterminowy samochodów nieprzerwanie na przestrzeni wielu ostatnich lat rozwija się w Polsce bardzo dynamicznie, bez względu na wszelkie potencjalnie niekorzystne zjawiska i uwarunkowania na rynku flotowym czy motoryzacyjnym – mówi **Grzegorz Szymański, prezes zarządu PZWLP, Regional Manager of Central Europe w Arval.**

– Rynek wynajmu długoterminowego w Polsce jest bowiem nadal stosunkowo mało nasycony, ma przed sobą wciąż bardzo duży potencjał. Tkwi on w segmencie małych i średnich przedsiębiorców, którzy jeśli korzystali do tej pory z zewnętrznych źródeł finansowania samochodów, to zazwyczaj był to klasyczny leasing finansowy. Rozwiązanie to zapewniało im jednak wyłącznie sfinansowanie auta. Obecnie mniejsze firmy, podobnie jak robią to od wielu lat duże korporacje, oczekują usług bardziej kompleksowych, a taką jest wynajem długoterminowy. Podobnie jak klasyczny leasing zapewnia im finansowanie auta, ale dodatkowo również (co nie występuje już w przypadku leasingu) duży komfort i oszczędność czasu w użytkowaniu samochodów służbowych, a także



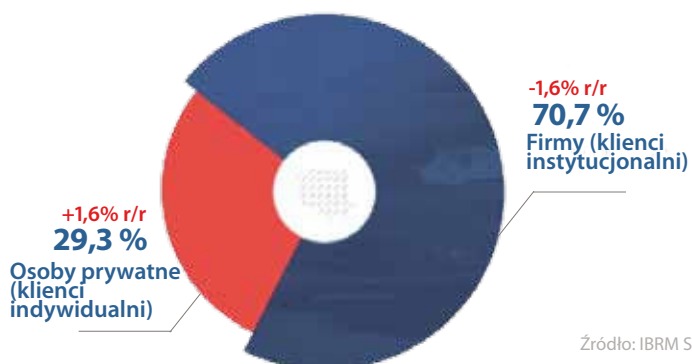
Grzegorz Szymański, prezes zarządu PZWLP, Regional Manager of Central Europe w Arval.

– Rynek wynajmu długoterminowego w Polsce jest bowiem nadal stosunkowo mało nasycony, ma przed sobą wciąż bardzo duży potencjał. Tkwi

on w segmencie małych i średnich przedsiębiorców, którzy jeśli korzystali do tej pory z zewnętrznych źródeł finansowania samochodów, to zazwyczaj był to klasyczny leasing finansowy. Rozwiązanie to zapewniało im jednak wyłącznie sfinansowanie auta. Obecnie mniejsze firmy, podobnie jak robią to od wielu lat duże korporacje, oczekują usług bardziej kompleksowych, a taką jest wynajem długoterminowy. Podobnie jak klasyczny leasing zapewnia im finansowanie auta, ale dodatkowo również (co nie występuje już w przypadku leasingu) duży komfort i oszczędność czasu w użytkowaniu samochodów służbowych, a także

ciąg dalszy str. 20

Sprzedaż nowych samochodów osobowych w Polsce w 2019 roku



FLOTA

dokończenie ze str. 19

prostotę rozliczeń. Podobnie jak w leasingu otrzymują nowy fabrycznie pojazd za stałej wysokości miesięczną ratę. W przypadku wynajmu miesięczna rata uwzględnia jednak dodatkowo wszystkie koszty związane z codzienną eksploatacją auta, takie jak np. ubezpieczenie, assistance, opony czy naprawy i przeglądy serwisowe. Wynajem długoterminowy przekonuje mniejszych przedsiębiorców jeszcze jedną ważną zaletą – w odróżnieniu od klasycznego leasingu finansowego w większości przypadków pozwala na pozyskanie do swojej firmy fabrycznie nowego samochodu bez konieczności ponoszenia tzw. opłaty wstępnej. Wszystko to powoduje, że liczba klientów wynajmu długoterminowego aut z sektora małych i średnich przedsiębiorstw rośnie obecnie bardzo szybko i z pewnością trend ten będzie kontynuowany w przyszłości.

Spśród dwóch usług zaliczanych do wynajmu długoterminowego, w Polsce dominuje Full Serwis Leasing, czyli wariant gwarantujący przedsiębiorcy stałe koszty finansowania auta oraz jego pełną obsługę, np. przeglądy, rejestracje, serwis, naprawy, ubezpieczenie, likwidację szkód czy opony.

W liczącej na koniec 2019 r. 157,6 tys. aut* flocie firm PZWLP w wynajmie długoterminowym pojazdy w usłudze Full Serwis Leasing stanowiły aż 94,4 proc. ogółu. Pozostała część, a więc 5,6 proc. samochodów, była finansowana i obsługiwana w ramach usługi Leasingu z Serwisem, która jest uproszczoną wersją Full Serwis Leasingu i zapewnia korzystającą z niej firmie mniejszy zakres obsługi auta. W gronie najpopularniejszych samochodów w wynajmie długoterminowym w Polsce na koniec minionego roku znajdowały się: Skoda Octavia, Volkswagen Passat, Opel Astra, Ford Focus i Skoda Fabia.

Auta w wynajmie długoterminowym odmładzają park samochodowy w Polsce i są coraz bardziej przyjazne dla środowiska

Nowe samochody zakupione przez firmę PZWLP na potrzeby wynajmu długoterminowego w IV kwartale 2019 r. były bardziej przyjazne dla środowiska naturalnego aniżeli w porównywalnym okresie rok temu. Średnia emisja dwutlenku węgla samochodów osobowych była o 1,7 proc. i 2,12 g/km niższa niż rok wcześniej i wyniosła 124,05 g/km. Jeśli zaś chodzi o auta dostawcze, to średnia emisja w ich przypadku wyniosła 142,13 g/km i była niższa o 6 proc. i 9,14 g/km w stosunku do stanu sprzed roku. – Auta użytkowane w ramach wynajmu długoterminowego w Polsce są przekazywane klientom zawsze jako pojazdy fabrycznie nowe i są eksploatowane zazwyczaj przez okres 3–4 lat – mówi Rafał Merk, członek zarządu PZWLP, dyrektor zarządzający Athlon Polska. – Dzięki temu nasza branża odgrywa bardzo ważną rolę we wprowadzaniu na polskie drogi nowoczesnych, bezpiecznych, w pełni sprawnych, a także ekologicznych, spełniających restrykcyjne normy ekologiczne pojazdów. Branża wynajmu długoterminowego bez wątpienia istotnie przyczynia się do odmładzania parku pojazdów poruszających się po polskich drogach. W kontekście tego, że w naszym kraju średnia wieku samochodów nadal wynosi kilkanaście lat i jest jedną z naj-

wyższych w Europie, a także narastających problemów ze smogiem i globalnymi zmianami klimatu, wpływ wynajmu długoterminowego na park pojazdów w Polsce jest bardzo cenny. Co więcej, nowe auta nabywane przez branżę legitymują się coraz mniejszymi wskaźnikami emisji szkodliwych substancji do środowiska. Mamy nadzieję, że nasza rola w tym zakresie będzie mogła być wypełniana w najbliższej przyszłości jeszcze skuteczniej, a liczba aut elektrycznych kupowanych przez branżę, a więc zeroemisyjnych, znacząco wzrośnie. Liczymy, że wprowadzone pod koniec 2019 r. przepisy dotyczące dopłat do zakupu przez przedsiębiorców samochodów elektrycznych w praktyce obejmą również auta finansowane w wynajmie długoterminowym.

Branża Rent a Car kończy 2019 r. ze wzrostem 3,9 proc. r/r

Branża Rent a Car reprezentowana w PZWLP przez 7 dużych, sieciowych, polskich i międzynarodowych wypożyczalni samochodów w 2019 r. notowała zróżnicowane wyniki w zakresie dynamiki swojego rozwoju. Zjawisko takie jest charakterystyczne dla usług Rent a Car (wynajmu krótko- i średnioterminowego) w tej części Europy i wynika z faktu, że podlegają one dużej sezonowości. Po I kwartale wzrost wyniósł bowiem 11,6 proc. r/r, w II kwartale nastąpiło obniżenie dynamiki do 7,8 proc. r/r, a w kwartale III pojawił się nawet

nieznaczny spadek, na poziomie – 1,6 proc. r/r. Cały rok 2019 został jednak zakończony 3,9 proc. wzrostem łącznej floty w porównaniu do stanu sprzed roku. Na koniec grudnia łączna flota firm Rent a Car w PZWLP** w usługach wynajmu krótkoterminowego (1–30 dni) oraz średnioterminowego (1 miesiąc – 2 lata) wynosiła prawie 18,2 tys. aut (18 172).

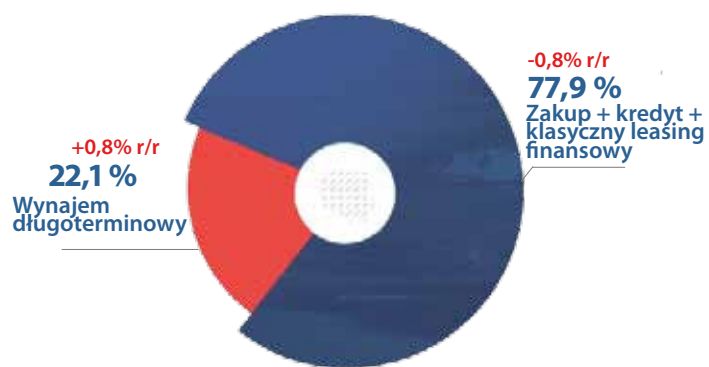
Rok 2020 – prognozowana stabilność przepisów

Po dużych zmianach przepisów w zakresie rozliczania podatkowego aut służbowych, które weszły w życie od stycznia 2019 r., rok 2020 będzie w opinii ekspertów PZWLP najprawdopodobniej czasem względnego ustabilizowania regulacji prawnych, mających wpływ na funkcjonowanie branży flotowej w Polsce. – Jeśli tak faktycznie się stanie, branża wynajmu długoterminowego może raczej z optymizmem spoglądać w przyszłość – mówi Rafał Merk. – Od wielu lat stoimy bowiem na stanowisku, że dla rozwoju naszej branży kluczowa jest stabilizacja oraz przewidywalność przepisów prawa. Z uwagi na rosnącą świadomość oraz popularność usług wynajmu długoterminowego w Polsce, branża ma duże szanse zachować lub nawet zwiększyć tempo wzrostu osiągnięte w 2019 r. Jesteśmy pewni, że grono klientów wynajmu długoterminowego samochodów z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw będzie w dalszym ciągu rosło.

* – bez floty firmy Athlon Car Lease

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

Udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży nowych aut osobowych do firm w 2019 roku



Źródło: PZWLP/IBRM Samar

Jak wybrać kartę paliwową?

Wybór karty paliwowej zależy od tego, czy jeździmy na trasach zmiennych, czy stałych oraz od wolumenów tankowania. Do wyboru mamy dwa główne rodzaje kart: wydawane przez koncerny paliwowe lub przez operatorów niezależnych. Te pierwsze lubiane są przez kierowców przywiązanych do danej marki stacji, te drugie oferują korzystne ceny na stacjach wielu marek i są dobrym rozwiązaniem na dalsze podróże.



Cezary Wiśniewski

Customer Service
DKV Euro Service Polska

Tym razem skupimy się na kartach operatorów niezależnych, bo dla kierowców aut osobowych mogą być nowinką. Do niedawna bowiem zastrzeżone były dla transportu profesjonalnego. Duża zmiana miała miejsce w 2019 r., kiedy to niektórzy z nich otworzyli ofertę dla małego biznesu i flot firmowych, oferując im rabaty na stacjach wynegocjowane dla aut ciężarowych. Jednak najbardziej doceniana przez kierowców osob-

wek jest nieporównywalnie większa sieć stacji dostępnych na karty niezależne, 3-krotnie większa niż ta oferowana przez największy polski koncern. W jej skład wchodzi zarówno duże międzynarodowe firmy, jak i marki lokalne. Dzięki operatorom niezależnym można zatankować więc na stacjach takich jak m.in. BP, Orlen, Shell, Lotos, Amic, Moya czy Circle K, ale i na tych mniejszych, jak chociażby Bobryk, Citronex, Pieprzyk czy Uniwar. Wszędzie zapłacimy jedną kartą paliwową. I otrzymamy jeden zbiorczy rachunek raz lub dwa razy w miesiącu.

Więcej znacząco taniej

Duża liczba stacji daje kierowcom osobówek pełną swobodę, jeśli chodzi o wybór trasy przejazdu. Jest też druga zaleta – cena. Mając zwykle do wyboru kilkanaście punktów

w okolicy, można wybrać najtańszą stację. Na przykład operator karty DKV udostępnia aplikację, która pozwala sortować stacje po aktualnych cenach paliwa. Opis każdej stacji zawiera dane o cenach, dostępnych serwisach oraz trasie dojazdu. Z DKV mamy w Polsce do wyboru blisko 5000 lokalizacji, na które składają się 22 marki stacji polskich i międzynarodowych. Mając taki wybór różnice 20–30 groszy są czymś naturalnym, a jednocześnie znacznie lepszym dla portfela. Taka sama optymalizacja cenowa jest możliwa za granicą – DKV-ką zapłacimy w 42 krajach na niemal 60 000 stacji.

Dobre, bo polskie

Dzięki karcie paliwowej proponowanej przez operatorów niezależnych możemy też uzyskać specjalne ceny na stacjach lokalnych marek, nieosiągalne dla kierowcy płacącego gotówką lub kartami Visa czy MasterCard. W przypadku sieci stacji np. Amic, Moya, Pieprzyk, Bobryk, Citronex czy Eko-Tank operator karty kalkuluje nam cenę w oparciu o aktualną stawkę hurtową, a więc niezależnie od ceny na danej stacji. W okresie dobrych cen

w hurcie stawki te mogą być nawet o 40 groszy niższe niż te widoczne na dystrybutorze. W przypadku DKV takich stacji mamy w Polsce już ponad 400.

Wysokość limitów

Bardzo często zdarza się, że koncerny paliwowe narzucają swoim klientom minimalne limity paliwa, jakie muszą zatankować co miesiąc, by używanie przez nich karty paliwowej było opłacalne dla koncernu. Ze względu na to, że niezależni operatorzy nie są ograniczeni umową z tylko jednym koncernem i nie muszą narzucać takich limitów, kierowcy mogą korzystać z karty, kiedy chcą i tankować na nią tyle litrów, ile potrzebują. Jeśli zdarzy się, że w miesiącu nie wydadzą ani grosza, operator niezależny nie wyciągnie żadnych konsekwencji. Innymi słowy, można zamknąć kartę na pół roku w biurku, jeśli nie jest potrzebna.

Jedna faktura

Dobra karta paliwowa to jeden z argumentów przy zatrudnianiu kierowców czy handlowców. Ułatwia ich pracę, nie zmuszając do groma-

dzenia paragonów lub wożenia przy sobie gotówki. Liczy się więc możliwość rozliczania wszystkich usług na jednej fakturze, rozliczanej dwa razy w miesiącu. To upraszcza prace księgowości i zdejmuje z barków kierowcy papierologię.

Szybko, przez Internet

Emitenci kart idą z duchem czasu i ułatwiają dostęp do kart paliwowych. Procedury wystawiania kart były szczególnie uciążliwe u operatorów niezależnych, którzy z racji obsługi transportu ciężkiego musieli dokładnie weryfikować zdolność finansową klientów. Teraz to się zmieniło. Od początku 2020 r. posiadacze aut osobowych mogą zamawiać karty paliwowe przez Internet. Cała procedura trwa 5 minut. Jedynym wymogiem jest posiadanie własnej działalności gospodarczej, choćby jednoosobowej. Oznacza to, że karty niezależne stały się dostępne naprawdę na szeroką skalę. Wniosek może złożyć lekarz, prawnik czy programista. Działalność zawodowa klienta nie musi być związana z transportem, jak było dotychczas. Wybrani operatorzy nie wymagają też zabezpieczeń.

Oszczędzaj czas i pieniądze!

Niezależnie od branży, w której działasz, i wielkości floty, którą zarządzasz, z kartami paliwowymi BP znajdziesz rozwiązanie najlepiej odpowiadające potrzebom Twojej firmy.

Więcej informacji na
www.bpplus.pl



FLOTA

Szanowni Państwo,
jak wybrać najlepszą kartę paliwową? Próbujemy na to pytanie odpowiadać cyklicznie, dostarczając zestawienie najciekawszych ofert na rynku kart paliwowych. Komu i do czego są potrzebne karty? W jaki sposób ułatwiają rozliczanie floty? Gdzie i w jakim

zakresie można się nimi posługiwać? Dowiedzą się Państwo tego z opisów przygotowanych przez przedstawicieli emitentów. Mamy nadzieję, że znajdziecie wśród nich rozwiązania interesujące dla swojego biznesu.

Redakcja

NAJLEPSZE KARTY PALIWOWE 2019 – TOP 5

Nazwa firmy oferującej kartę	Nazwa karty paliwowej	Oferta karty paliwowej
BP Europa SE, oddział w Polsce	Karta BP+Aral	Karta BP+Aral ma zasięg międzynarodowy (bezugotówkowe transakcje na ponad 22 tys. stacji – Aral, BP, Circle K, Eni oraz OMV w całej Europie, włącznie ze wschodnią częścią Rosji). Użytkownicy mają dostęp do uniwersalnego urządzenia BP Tollbox, które pozwala regulować opłaty drogowe we wszystkich krajach Europy objętych systemem EETS. To także atrakcyjna oferta na przewozy promowe i transport kolejowy oraz zwrotu VAT i akcyzy.
DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG	DKV Card	Dostęp do sieci ponad 52 tysięcy stacji w 42 krajach Europy. Najszersza sieć stacji w Polsce – 5 tys. Blisko 350 tanich stacji w kraju – cena paliwa liczona na bazie SPOT, koszty tankowania o 20–40 gr/l niższe niż na dystrybutorze. Brak zabezpieczenia. Darmowe wydanie i wymiana karty. Liczne serwisy online, m.in. DKV Maps, wskazujący najtańsze punkty tankowania na trasie. Opłaty drogowe za autostrady w Polsce i za pośrednictwem viaAUTO.
LOTOS Paliwa	LOTOS Biznes	LOTOS Biznes to karta skierowana do firm oraz instytucji posiadających samochody osobowe, dostawcze, ciężarowe oraz inne środki transportu bez względu na rozmiar floty. To idealne rozwiązanie zarządzania wydatkami samochodowymi w firmie – od atrakcyjnych rabatów na paliwa, pełnego dostępu online do podglądu wszystkich transakcji, po zbiorcze fakturowanie raz w miesiącu. Karta ta daje możliwość rozliczenia produktów oraz usług dostępnych na stacjach oraz usług dodatkowych wspierających transport.
Shell Polska	Shell Card	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.
UTA	UTA Full Service Card	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 odroczone 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). Wkrótce planowane jest rozszerzenie zakresu UTA One® na inne kraje (m.in. Czechy, Węgry, Słowenię, Polskę, Skandynawię i Szwajcarię).

Finansowanie floty w sektorze MŚP, czyli jak mali i średni przedsiębiorcy finansują zakup samochodów do firmy?

Jeszcze dwadzieścia lat temu najpopularniejszą formą nabywania samochodów w polskich przedsiębiorstwach był zakup ze środków własnych lub na kredyt. Z czasem polski biznes docenił zalety outsourcingowych modeli finansowania flot, takich jak leasing czy wynajem długoterminowy. Oba te rozwiązania z powodzeniem wykorzystywane są obecnie przez przedsiębiorców z sektora MSP.



Bartosz Olejnik

dyrektor sprzedaży i marketingu,
Carefleet

W 53,1 proc. przedsiębiorstw z sektora MSP leasing jest jednym z najczęściej wybieranych modeli finansowania samochodów służbowych – wynika z badania zrealizowanego przez Instytut Keralla na zlecenie Carefleet. Mikro-, małe i średnie firmy chętnie kupują także samochody ze środków własnych. Niemal ¼ ich przedstawicieli deklaruje ponadto, że korzysta z przynajmniej dwóch źródeł finansowania służbowych pojazdów.

Leasing oraz zakup ze środków własnych na topic

Jak wynika z zebranych przez nas danych, z leasingu korzysta obecnie około 50 proc. mikro-, ponad 57 proc. małych oraz 47 proc. śred-

nich firm w Polsce. W przeciwieństwie np. do zakupu aut za gotówkę, rozwiązanie to nie skutkuje zamrożeniem kapitału, który może zostać wykorzystany do realizacji strategicznych celów firmy, a minimum formalności i relatywnie niskie wymogi odnośnie zabezpieczenia transakcji w porównaniu z kredytem bankowym są dla przedsiębiorców dodatkową zachętą. Decydując się na finansowanie floty w formie leasingu, firmy mogą wybierać spośród dwóch jego rodzajów – operacyjnego i finansowego. Jak pokazują statystyki, przedsiębiorcy w naszym kraju o wiele chętniej korzystają z pierwszej opcji, choć są również takie sytuacje, w których leasing finansowy może być korzystniejszy. Generalnie wybór pomiędzy dostępnymi na rynku usługami powinien zostać poprzedzony analizą potrzeb przedsiębiorstwa i bilansem korzyści, jakie mogą przynieść dostępne rozwiązania. Pod uwagę należy wziąć przede wszystkim kwestie związane z wykupem auta, wysokością miesięcznego czynszu oraz odpisami amortyzacyjnymi. Według danych zebranych na zlecenie Care-

fleet, w sektorze MSP z leasingu najchętniej korzystają firmy z branży handlowej (56,7 proc. wskazań), transportowej (48 proc. wskazań) oraz produkcyjnej (54,8 proc. wskazań). Wiele firm z sektora MSP nadal chętnie finansuje flotę ze środków własnych. Ta forma zakupu pojazdów służbowych jest obecnie jedną z dominujących w 47,6 proc. badanych przedsiębiorstw.

Wynajem długoterminowy rywalizuje z kredytami

Z kredytów, które jeszcze kilkanaście lat temu były bardzo popularną formą finansowania aut służbowych, korzysta obecnie 11,6 proc. badanych mikro-, małych i średnich firm. Sukcesywnie rośnie natomiast zainteresowanie wynajmem długoterminowym samochodów – jako jedną z dominujących form finansowania wskazało go 10 proc. ankietowanych. O ile popularność leasingu i finansowania samochodów ze środków własnych utrzymuje się na podobnym poziomie w mikro-, małych i średnich firmach, o tyle zainteresowanie wynajmem długoterminowym rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Odwrotnie natomiast sytuacja przedstawia się w przypadku kredytów. Jako jedną z najczęstszych form finansowania pojazdów służbowych wskazuje je 24 proc. mikroprzedsiębiorstw. W firmach średniej wielkości odsetek ten wynosi zaledwie 4 proc.

Nie da się ukryć, że w sektorze MSP wciąż istnieje duża grupa firm, które korzystają z tradycyjnych modeli finansowania samochodów, takich jak kredyt czy zakup ze środków własnych. Ci przedsiębiorcy powoli otwierają się jednak na korzyści wynikające z rozwiązań outsourcingowych. Z drugiej strony mamy niemal 25 proc. firm, które korzystają jednocześnie z kilku modeli finansowania floty, a także bardzo liczne grono korzystających z leasingu i coraz mocniej zarysowującą się grupę zwolenników wynajmu. Warto zauważyć, że wynajem pojazdów to na polskim rynku rozwiązanie stosunkowo nowe, a jednak bardzo chętnie wykorzystywane przez korporacje i duże przedsiębiorstwa. Prognozy wskazują, że zainteresowanie tą usługą w sektorze MSP będzie sukcesywnie rosło. Wymaga to jednak czasu, zmian w mentalności przedsiębiorców oraz dużego zaangażowania ze strony firm oferujących usługi CFM.

Ponad 20 proc. firm z sektora MSP korzysta obecnie z wynajmu

Usługa wynajmu długoterminowego z roku na rok coraz bardziej zyskuje na znaczeniu w sektorze MSP. Według naszych badań w 2009 roku tylko niecałe 5 proc. mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw korzystało z tego rozwiązania. Dziś jest to niemal 21 proc. Polska branża car fleet management konsekwentnie podąża tą samą drogą, którą przeszły kraje

Europy Zachodniej, gdzie obecnie większość aut służbowych finansowana jest w formie wynajmu długoterminowego. Tam również z usługi początkowo korzystały korporacje i duże przedsiębiorstwa, a dopiero później mniejsze podmioty. Skąd coraz większe zainteresowanie tą usługą? Przede wszystkim jest to rozwiązanie kompleksowe. W ramach wynajmu, obok finansowania, można korzystać z wielu usług dodatkowych, takich jak serwisowanie, zarządzanie zakupem i wymianą ogumienia, a także ubezpieczenie, likwidacja szkód oraz Assistance i samochody zastępcze. Wszystko to za stałą opłatą miesięczną, która pozwala z dużą precyzją zaplanować wydatki. Kolejną korzyścią wynikającą ze stosowania tego rozwiązania jest elastyczne podejście do wnoszenia opłaty inicjalnej. Firmy z branży CFM, w przeciwieństwie do firm leasingowych, rzadko stosują taką formę zabezpieczenia transakcji. Warto także wspomnieć o możliwości odliczenia części podatku VAT od kosztów wynajmu długoterminowego, a także wliczenia miesięcznych rat do kosztów uzyskania przychodu. Wynajem uznawany jest za usługę, która może być dopasowana do potrzeb każdego podmiotu, a duża swoboda w konfiguracji jego parametrów sprawia, że mogą z niego korzystać przedsiębiorstwa dysponujące nie tylko dużymi, ale również mniejszymi budżetami.