

SAMOCHODY SŁUŻBOWE PORADNIK PRACODAWCY I PRACOWNIKA

Kiedy wymieniać samochody

Moment wymiany przez firmę aut służbowych oraz sposób jej przeprowadzenia to jedna z najważniejszych decyzji w zakresie zarządzania flotą pojazdów. Jak i kiedy wymieniać samochody służbowe? Komu przysługuje prawo ich wykupu?

Zygmunt Kwiatkowski

gp@infor.pl

Samochód służbowy jest zarówno ważnym narzędziem w działalności biznesowej firmy, jak i istotnym elementem jej kultury organizacyjnej. Zewnętrzni doradcy CFM (zarządzanie flotą) poza kompleksową obsługą floty dostarczają również rozwiązania dotyczące jej późniejszej odsprzedaży. Zasady określające ten proces są częścią polityki flotowej prowadzonej przez firmę.

Specjaliści w dziedzinie zewnętrznego zarządzania flotami samochodowymi wskazują na kilka głównych sposobów postępowania z samochodami po zakończeniu okresu ich użytkowania (leasingowania). Jednym z nich jest zorganizowanie przez firmę wewnętrznego przetargu, w ramach którego prawo pierwokupu przysługuje pracownikom, którzy użytkowali auta. Innym rozwiązaniem jest odsprzedaż samochodów podmiotowi zewnętrznemu, który zaoferuje najkorzystniejszą ofertę.

Samochody dla pracowników

Firmy, które chcą zaoferować samochody swoim pracownikom, powinny już od samego początku użytkowania auta ustalić jasne reguły wykupu pojazdu.

Tym sposobem pracodawca zapewnia sobie niższe koszty eksploatacji, nawet za cenę mniejszego zysku przy odsprzedaży auta. Korzyści pojawiają się również po stronie pracownika. Zagwarantowana cena wykupu samochodu jest niższa od rynkowej o średnią marżę pośredników (np. komisów), czyli o ok. 10-15 proc. Ponadto pracownik, przyszły nabywca samochodu, ma pewność, że pojazd jest należycie serwisowany, zna jego historię oraz wie, w jaki sposób auto było użytkowane.

Kiedy wymieniać

Moment, w którym firma powinna się zdecydować na wymianę samochodu, zależy od wielu czynników, m.in. marki, klasy auta, jego przeznaczenia oraz typu silnika. LeasePlan rekomenduje trzy- i czteroletnie okresy użytkowania, bez względu na przebieg.auta w tym wieku są jeszcze względnie młode. Dlatego też ich ceny są stabilne i stosunkowo łatwo znaleźć na nie nabywcę. Po tym okresie znacznie wzrasta średni koszt przejazdu 1 km, bowiem rosną ceny serwisu i bieżącej eksploatacji.

Kilkuletnie planowanie relacji z pracownikiem możliwe jest jednak wyłącznie w przewidywalnym środowisku, gdzie istnieje duże prawdopodobieństwo, że

użytkownik zachowa swoje stanowisko w firmie lub nie zmieni miejsca pracy. Rotacje w zatrudnieniu dotyczą w szczególności przedstawicieli handlowych. W ciągu roku nawet 20 proc. z nich zmienia pracę. W takiej sytuacji nie działa czynnik motywujący. Ponadto praca handlowca jest na tyle wyczerpująca dla samochodu służbowego, że trudno liczyć na jego oszczędną eksploatację. W firmach handlowych umowy wykupu zawiera się więc raczej z kadrą wyższego szczebla i grupą kierowniczą, która z racji swojej pozycji jest bardziej związana z przedsiębiorstwem.

Gwarancja zakupu

Niektóre firmy nie zawierają w umowie ze swoim pracownikiem gwarantowanej ceny wykupu samochodu. Kierowca zachowuje prawo pierwokupu, ale nie zna ceny, jaką będzie musiał zapłacić. Jest to rozwiązanie pośrednie, pracodawca zachowuje możliwość dostosowania ceny auta do jego rynkowej wartości w momencie sprzedaży, jednak traci walor motywacji. Kierowca nie ma bowiem przekonania, czy rzeczywiście będzie zainteresowany odkupieniem swojego służbowego auta.

W przypadku korzystania z usług zewnętrznej firmy zarządzającej flotą sytuacja wygląda jeszcze inaczej. Auto nie należy bowiem do firmy użytkującej pojazd, a jest jedynie wynajmowane od firmy CFM. Na przykład w LeasePlan prawo pierwokupu po okresie wynajmu mają firmy (klienci), które same mogą nabyć pojazd na poczet potrzeb własnej działalności lub zaoferować taką możliwość swoim pracownikom. W zależności od

umowy zawartej z klientami, LeasePlan proponuje możliwość zakupu samochodu po cenie określonej w przetargu lub po cenie określonej i zagwarantowanej w umowie leasingu. Jeżeli klient oraz użytkownik nie chcą kupić pojazdu, sprzedają samochód zajmując się LeasePlan.

Spółka współpracuje z siecią autoryzowanych komisów. Biorą one udział w licytacji. Każdy z komisów ma pełen dostęp do szczegółowych danych na temat wszystkich licytowanych samochodów. Firma wysłała pełną dokumentację z opisem aut oraz płytę CD ze zdjęciami oferowanych modeli. Dotychczas licytacje odbywały się za pomocą faksów. W pierwszym kwartale 2006 roku LeasePlan wdrożył system internetowy, który umożliwił licytację on-line.

Wartość rezydualna

Jednym z najważniejszych elementów działalności Car Fleet Management jest określenie wartości rezydualnej, czyli przewidywanej wartości samochodu po zakończeniu okresu leasingowania. Determinuje ona wysokość stawki leasingowej i zabezpiecza interes doradcy flotowego po zakończeniu okresu leasingowania. Trudność oszacowania wartości rezydualnej wynika z faktu, że należy ją założyć na 3, 4 lata wcześniej, już na początku umowy leasingu operacyjnego. Najważniejsze czynniki, jakie należy brać pod uwagę przy jej wyliczaniu, to wiek i przebieg samochodu po zakończeniu okresu leasingowania, pozycja danego modelu na rynku oraz ogólna analiza rynku i jego tendencji. Auta niemieckie i japońskie wolniej tracą na wartości – ich cena po okresie leasingu jest

więc większa. Warto również wspomnieć o dodatkowym wyposażeniu. W przypadku samochodów flotowych, szczególnie w klasach wyższych, wyposażenie dodatkowe auta nie ma większego wpływu na jego wartość rezydualną. Można więc założyć większą utratę wartości samochodów z dodatkowym wyposażeniem w stosunku do opcji standardowej.

W chwili podpisania umowy leasingu określany jest okres jej trwania oraz łączny przebieg, jaki pojazd ma osiągnąć w tym okresie. W zależności od wymagań klienta, zmian użytkownika pojazdu i innych czynników, przebiegi realne mogą różnić się od założonych w umowie. Jeśli limit zostanie przekroczony, klient dopłaca za ponadnormatywnie przejechane kilometry. Inne są bowiem stawki dla auta przejeżdżającego 30 tys. km rocznie, a inne dla pokonującego 50 tys. W ten sposób firma flotowa zabezpiecza obniżenie wartości rezydualnej samochodu spowodowane przekroczeniem przebiegiem. Ten system działa jednak w dwie strony. Jeżeli bowiem samochód przejechał mniej kilometrów niż założono w umowie, LeasePlan zwraca klientowi nadpłatę z tytułu niezrealizowanego przebiegu.

Sprzedaż samochodów po okresie użytkowania jest bardzo istotnym elementem polityki flotowej firmy oraz czynnikiem mającym kluczowy wpływ na działalność CFM. Właściwe decyzje w tym zakresie przekładają się nie tylko na oszczędności z tytułu użytkowania floty, ale i na relacje firmy z jej pracownikami – użytkownikami służbowych samochodów. ▀