



WARTO LICZYĆ KOSZTY

Pytania o koszty firmowych samochodów zadaje sobie większość przedsiębiorców, którzy mają choć jeden pojazd kupiony „na regon”. Jak ograniczyć wydatki, a przy tym efektywnie wykorzystywać auta? Zacząć należy od decyzji o wyborze konkretnej marki i modelu, podjętej na podstawie racjonalnej analizy wydatków na samochód. Pomoże w tym na pewno analiza TCO, czyli całkowitego kosztu posiadania (rozumianego też jako „użytkowanie”) samochodów.

Definicja TCO (ang. Total Cost of Ownership) wskazuje, że są to całkowite koszty pozyskania, instalowania, użytkowania, utrzymywania i na końcu „pozbycia się” aktywów w firmie w zakładanym czasie. W przypadku samochodów określenie „TCO” stosuje się do obliczenia ogółu wydatków na zakup, eksploatację i usunięcie pojazdów z firmy.

- Wielkość firmy nie ma znaczenia w przypadku TCO - zarówno dla przedsiębiorcy dysponującego większą flotą samochodową, jak i dla osób posiadających jedno auto zakupione na firmę, koszty należy uważnie przeanalizować - wskazuje Maciej Zwiewka, Kierownik Działu Sprzedaży Flotowej Volkswagen Financial Services. - Pozwala to odpowiednio zarządzać środkami przeznaczonymi na park pojazdów, a z czasem obniżyć koszty zapewnienia mobilności firmowym kierowcom.

Wartość rezydualna

Etap startowy w analizie TCO to weryfikacja kosztów finansowych związanych z użytkowaniem pojazdu. Koszt utraty wartości auta to nic innego, jak różnica między ceną zakupu nowego samochodu, a wartością za jaką można go sprzedać po zakładanym okresie eksploatacji.

Jak obliczyć szacunkowo, ile będzie wart dany samochód po kilku latach leasingu czy wynajmu długoterminowego? Można to zrobić na dwa sposoby. Po pierwsze, we własnym zakresie sprawdzić, na jakie kwoty są wyceniane podobne samochody (jak najbardziej zbliżone w takich kategoriach, jak marka, model, typ nadwozia, silnik, wyposażenie itp.). Można to zrobić na portalach wyspecjalizowanych w sprzedaży używanych pojazdów. Drugim sposobem jest skorzystanie z prognoz wycen dla poszczególnych modeli, dostarczanych przez Eurotax Forecast. - Samochody, które utrzymują wysoką rynkową wartość końcową są chętnie kupowane na rynku wtórnym po kilku latach użytkowania i dobrze trzymają ceny. „Zwróć” więc do budżetu przedsiębiorstwa przewidywalne kwoty. - podkreśla Maciej Zwiewka. - Przy zakupie samochodu np. w leasingu, wysoka wartość rezydualna wpływa z kolei na obniżenie miesięcznych rat. - dodaje ekspert Volkswagen Financial Services.

Droższy może być tańszy

Kierowanie się przy nabywaniu aut tylko ceną ich zakupu może więc być bezcelowe. Dlaczego? Ponieważ różnice w wartościach rezydualnych dwóch aut mogą wpłynąć na to, że auto droższe w zakupie straci mniej na wartości niż „startowo” tańszy pojazd. Dla budżetu firmy będzie więc mniejszym wydatkiem. To, co widzimy jako cenę samochodu jest więc tak naprawdę początkiem nakładów i jednocześnie punktem startowym do analizy kosztowej.

Serwis to też wydatek

Do TCO wlicza się również wydatki, które pojawiają się już po zakupie, czyli koszty serwisu i nakłady na utrzymanie pojazdu. Są to w szczególności:

- naprawy i przeglądy,
- ubezpieczenie,
- wymiana i zakup opon,
- assistance
- oraz - co bardzo istotne - zakup paliwa.

Paliwo - to kolejny aspekt niezbędny do sprawdzenia jeszcze przed decyzją o wybraniu marki i modelu auta. 1 litr benzyny na 100 km w przypadku po-

ziomu spalania, to podczas trzech lat użytkowania auta i przy rocznych przebiegach na przykład 40.000 km łącznie około 5.000 zł netto. Tyle może zostać w budżecie firmy przy jednym pojeździe. Przy pięciu, piętnastu czy stu pięćdziesięciu samochodach są to już bardzo poważne kwoty.

- Analiza TCO we flotach samochodowych pozwala zaobserwować prawidłowości w rozkładzie kosztownych elementów użytkowania pojazdów. Wiele oczywiście zależy od cech wybranego przez klienta modelu oraz przebiegu auta w trakcie użytkowania go w firmie. Niemal 2/3 całkowitych kosztów, jakie generuje użytkowanie pojazdu, stanowią dwa kluczowe aspekty: utrata wartości samochodu oraz wydatki na paliwo i płyny eksploatacyjne - wylicza Maciej Zwiewka.

Koszty bezpośrednie i pośrednie

Wydatki w TCO można podzielić na bezpośrednie i pośrednie. Za bezpośrednie zwykle uważa się:

- finansowanie zakupu lub użytkowania auta (ze środków własnych lub zewnętrznych, np. leasingu, wynajmu długoterminowego itd.)
- kupno paliwa,
- ubezpieczenie,
- amortyzacja/utrata wartości pojazdu,
- przeglądy, serwis, naprawy mechaniczne,
- zakup i wymianę opon.

Druga grupa wydatków - koszty pośrednie - to nakłady administracyjne lub związane z zarządzaniem flotą, np. koszty personalne departamentu floty w firmie, systemu informatycznego do obsługi aut itd.

Komu opłaca się liczenie TCO?

- Decyzje zakupowe dotyczące flot pojazdów w dużych firmach od lat opierają na analizie TCO. Pozwala to przedsiębiorcom skupić się na wdrażaniu oszczędności w parkach pojazdów. - mówi Maciej Zwiewka z Volkswagen Financial Services. - Coraz częściej TCO jest jednak stosowane wśród mniejszych i najmniejszych podmiotów prowadzących działalność, w tym mikroprzedsiębiorstw, a także klientów indywidualnych. - uzupełnia Maciej Zwiewka.

Analiza całkowitych kosztów posiadania czy użytkowania samochodu jest już stosowana w produktach dostępnych na naszym rynku. Kieruje się tym m.in. marka Volkswagen.

- Program Volkswagen Business Care wprowadzony przez markę Volkswagen dla klientów firmowych jest odzwierciedleniem idei TCO. W jednej stosunkowo niskiej racie zbiera wszystkie kluczowe elementy kosztowe związane z posiadaniem i eksploatacją samochodu. - wskazuje Tomasz Tonder, PR Manager marki Volkswagen Samochody Osobowe. - Program łączy elementy finansowe, w ramach leasingu EasyDrive, z serwisowymi w postaci pakietów przeglądów. Volkswagen Business Care obejmuje też ubezpieczenie, ochronę pogwarancyjną i rabaty. W rezultacie firmy zyskują maksimum korzyści, w tym użytkowanie nowego samochodu, w zamian za niską miesięczną ratę. Istotna jest również pełna przewidywalność wydatków związanych z samochodem, w całym cyklu jego użytkowania. - podkreśla Tomasz Tonder.

Jan Dajek



VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

PARTNER: BANK. LEASING. UBEZPIECZENIA. MOBILNOŚĆ.