



**Dodatek
promocyjno-informacyjny**

AUTO i BIZNES

Elastyczne warunki, nowe oferty i niższe raty

Branża leasingowa w czasie pandemii próbuje odrabiać straty.

Wiele firm wprowadziło korzystne rozwiązania dla klientów. Oferty są bardziej elastyczne, dostosowane do obecnych warunków rynkowych.

Negatywne skutki pandemii odczuli przede wszystkim mali i średni przedsiębiorcy, czyli główni klienci firm leasingowych. Wielu z nich musiało ograniczyć lub czasowo wygasić prowadzoną działalność. Niektóre firmy, dostosowując się do warunków gospodarczych, przygotowały m.in. nowe warianty

umów, dostosowują harmonogramy spłat do wymagań klienta, a także konstruują nowe rozwiązania. - W sytuacji niepewności gospodarczej ponad 160 tys. klientów zdecydowało się na wakacje od rat leasingowych, odroczenie zaoferowane im przez leasingodawców - mówi Andrzej Sugajski, dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu. Coraz więcej firm proponuje np. finansowanie samochodów poleasingowych. - Auta pokontraktowe są sprawdzone, mają udokumentowaną historię napraw i przeglądów, dlatego kupujący może znacząco ograni-

czyć ryzyko, które pojawiłoby się w sytuacji, kiedy zdecydowałby się na aktywa z nieznanego źródła. Uważam, że zainteresowanie tego typu rozwiązaniami będzie sukcesywnie wzrastać. Za inwestycjami przemawiają także coraz niższe stopy procentowe, które mają pozytywny wpływ na wysokość rat leasingowych - dodaje Sugajski.

Zdaniem dyrektora ZPL w 2021 roku, zgodnie z prognozami Międzynarodowego Funduszu Walutowego, możemy być świadkami poprawy popytu konsumpcyjnego, ożywienia międzynarodowej wymiany handlowej i wzrostu

zapotrzebowania na nowe inwestycje.

EFL zaproponowało klientom, którzy mieli problemy z terminowym regulowaniem płatności, m.in. usługę Leasingu Swobodnego, która pozwalała na samodzielne i zdalne zarządzanie umową poprzez zmianę wysokości raty leasingowej i dostosowanie jej do bieżącej płynności finansowej firmy. - Dzięki takiemu rozwiązaniu przedsiębiorca mógł dokonać do sześciu zmian przyszłych rat, obniżając ich wysokość - mówi Marcin Stasiak, menedżer ds. rozwoju w EFL.

W przypadku trwających umów leasingu, EFL zaofero-

wało odroczenie do trzech lub nawet sześciu rat kapitałowych z jednoczesnym wydłużeniem okresu finansowania. - Oferty związane z tzw. pomocą covidową wg. wytycznych EBA (European Banking Authority) i KNF były w ofercie do 30 września. Od października przygotowaliśmy inną propozycję: leasing Łatwy Start, uwzględniając indywidualnie ustalony harmonogram spłat, w którym trzy pierwsze raty zostaną obniżone o 50 proc. w porównaniu z wysokością rat wynikających z harmonogramu równomiernego - dodaje Stasiak.

Z oferty mogą skorzystać zarówno obecni, jak i nowi klienci, zainteresowani nabyciem nowych i używanych aut osobowych, dostawczych oraz maszyn i urządzeń.

Nowością na polskim rynku jest oferta leasingu z gwarancją zwrotu auta. To opcja dla osób, które rozważają leasing, ale obawiają się, że kolejna fala pandemii spowoduje, że nie będzie ich stać na spłacanie rat lub z różnych powodów chcą zmienić kupione auto albo obawiają się zmiany swojej sytuacji materialnej w przyszłości.

dokończenie »K3

Tańsze paliwo dzięki kartom DKV

Karty paliwowe dają przedsiębiorcom oszczędność nawet 40 groszy na litrze paliwa. Preferencyjne stawki są teraz dostępne także dla firm z pojedynczymi autami osobowymi.

Dla posiadaczy kart paliwowych stawki za litr paliwa na stacjach benzynowych mogą być o kilkadziesiąt groszy niższe. Preferencyjne ceny są liczone na bazie stawek hurtowych, a nie detalicznych. Oferta jest dostępna dla posiadaczy kart DKV, obsługujących do niedawna tylko transport ciężki. Teraz z kart DKV mogą korzystać wszyscy przedsiębiorcy z autami osobowymi, nawet prowadzący jednoosobową działalność. Sieć stacji, na których mogą tankować taniej, liczy już ponad 600 punktów. Wkrótce powiększy się o kilkadziesiąt kolejnych. Specjalna aplikacja pomaga wybrać te stacje, gdzie ceny są najkorzystniejsze.

- Do tej pory z możliwości zakupu tańszego paliwa mogli korzystać tylko firmy transportowe. Teraz jesteśmy w stanie zapewnić dostęp do taniego produktu wszystkim przedsiębiorstwom. Na otwarcie tej oferty dla lekarzy, prawników czy kosmetyczek miała wpływ pandemia - tłumaczy Mariusz Derdziak, kierownik sprzedaży w DKV Euro Service Polska.

Jak podkreśla, kwietniowy wskaźnik PMI dla polskiego przemysłu, pokazujący aktywność gospodarczą, był najniższy w historii badań (od czerwca 1998 roku). Przez lockdown wiele firm - bez względu na ich wielkość - znalazło się w poważnych tarapa-



Mariusz Derdziak, kierownik sprzedaży w DKV Euro Service Polska

tach i szukało sposobów na cięcie kosztów. To skłoniło DKV do rozszerzenia oferty, dotąd dostępnej jedynie dla firm transportowych, na floty aut osobowych.

- Z uwagi na brak minimalnych ilości tankowań naszą ofertę kierujemy także do mniejszych przedsiębiorców posiadających auta osobowe - wskazuje Cezary Wiśniewski, doradca DKV Euro Service Polska. - Korzystanie z kart paliwowych DKV może przynieść firmom oszczędność ok. 35 groszy na litrze paliwa. Taką średnią cenę odnotowaliśmy w pierwszej połowie 2020 roku i jest to porównanie pomiędzy średnią ceną hurtową na stacjach DKV a detalicznymi cenami na pozostałych stacjach w Polsce.

Niskie ceny to efekt innego modelu kalkulowania stawek. Są one liczone przez DKV na bazie cen hurtowych SPOT, tym samym są niezależne od polityki cenowej danej stacji.

Na początku pandemii, czyli w marcu, średnia cena paliw na stacjach wynosiła 4,74 zł, a cena hurtowa była o 56 groszy niższa. W kwietniu ceny detaliczne mocno spadły, ale stawki hurtowe również uległy obniżeniu, a różnica między nimi wynosiła 42 grosze. W maju i czerwcu różnice były nieco niższe i wynosiły odpowiednio 29 i 14 groszy.

Przewidywania DKV na temat kształtowania się cen paliw w dłuższym okresie są optymistyczne.

- W Polsce cena hurtowa paliwa budowana jest w oparciu o notowania trzech giełd europejskich: w Amsterdamie, Rotterdamie i Antwerpii. Jest to warunkiem bezpiecznego funkcjonowania wszystkich operujących na rynku. Zapewnia, że cena jest sprawiedliwa i powiązana z innymi rynkami - wyjaśnia Mariusz Derdziak. - Notowania giełdowe wskazują dzisiaj na stabilizację w cenach. Przewidujemy, że nie powinno to ulec zmianie do końca roku, a ewentualna różnica w cenie średnio będzie wynosiła około 30 groszy na litrze paliwa. Musimy jednak uwzględnić obecną sytuację. Jeśli wystąpi załamanie rynku czy powrót lockdownu, stawki też zareagują.

Obecnie preferencyjne ceny są dostępne na 614 stacjach zlokalizowanych w całej Polsce, w tym m.in. w obszarach przygranicznych, w rejonie Warszawy i wzdłuż autostrady A2.

MIESIĄC	CENA SPOT	STACJE ŚREDNIA CENA	RÓŻNICA
WRZESIEŃ 2020	3,99 zł	4,44 zł	0,44 zł
SIERPIEŃ 2020	4,13 zł	4,41 zł	0,28 zł
LIPIEC 2020	4,18 zł	4,31 zł	0,13 zł
CZERWIEC 2020	4,11 zł	4,25 zł	0,14 zł
MAJ 2020	3,82 zł	4,11 zł	0,29 zł
KWIECIEŃ 2020	3,81 zł	4,23 zł	0,42 zł
MARZEC 2020	4,18 zł	4,74 zł	0,56 zł
LUTY 2020	4,69 zł	5,14 zł	0,45 zł
STYCZEŃ 2020	5,01 zł	5,23 zł	0,22 zł



You drive, we care.



- Dziś sieć tanich stacji obejmuje wszystkie stacje Moya, AMIC oraz Pieprzyk, jak również 51 wybranych stacji Lotos i kilkadziesiąt punktów należących do lokalnych polskich marek - wylicza Cezary Wiśniewski. - Co ważne, wszyst-

kie transakcje znajdują się na jednej zbiorczej fakturze. Dzięki temu księgowość firm ma ułatwione zadanie, gdyż rozlicza tylko jeden dokument, a kierowcy nie muszą z każdej

stacji pobierać paragonów bądź faktur.

Tą samą kartą DKV można płacić w Polsce na ok. 5 tys. stacji znanych międzynarodowych koncernów paliwowych.

Materiał powstał we współpracy z firmą DKV Euro Service Polska

Internetowe platformy samochodowe

Koronawirus sprawił, że producenci aut, dilerzy, firmy finansujące zakupy aut oraz fundusze inwestycyjne na wyścigi tworzą internetowe platformy samochodowe.

Takie platformy pozwalają na dokonanie zakupu auta nowego lub używanego bez wychodzenia z domu. Ich twórcy przekonują, że to wygodna, rzetelność, bezpieczeństwo i jakość.

Oferująca w internecie auta na wynajem firma Carsmile podkreśla, że internetowe narzędzie musi zawierać algorytm służący do wyceny samochodów i obliczania raty. Muszą odwzorowywać rzeczywiste użytkowanie pojazdu, aby oszacować jego wartości na koniec okresu najmu lub leasingu.

Narzędzie musi być zdolne do oceny zdolności kredytowej. Klient nie dostarcza żadnych papierowych dokumentów, a decyzja o przyznaniu leasingu lub abonamentu generowana jest automatycznie, w ciągu zaledwie kilku minut.

Umowa wynajmu zawierana jest elektronicznie, potwierdzana esemesem, a ostateczna weryfikacja użytkownika następuje poprzez przelew pierwszej raty, po którym auto jest zamawiane. W przypadku leasingu sprawa jest nieco bardziej skomplikowana z uwagi na obowiązujące w Polsce przepisy, nakazujące zawarcie

umowy leasingu w formie papierowej.

Skoda Sklep szacuje, że cała transakcja, od momentu dokonania wyboru pojazdu na stronie internetowej po wizytę w salonie w celu podpisania dokumentów i odbioru zamówionego auta, zajmuje nie więcej niż 2 tygodnie. Krótki czas wynika z oferowania już wyprodukowanych samochodów. Na spersonalizowane trzeba składać zamówienia tradycyjną metodą.

Grupa kapitałowa PKO Banku Polskiego wprowadziła na rynek pierwszą w Polsce bankową platformę do zakupu samochodów nowych i używa-

nych, nazwaną Automarket. Dzięki dostępowi do zaawansowanych technologii IT i dużej skali działania, mogliśmy stworzyć pierwsze w Polsce narzędzie, które przenosi do świata cyfrowego cały proces zakupu nowych i używanych aut: od wyboru właściwej oferty, przez realizację płatności lub wybranie sposobu finansowania, po dostawę samochodu pod wskazany adres - wymienia zalety prezesa zarządu PKO Banku Polskiego Zbigniew Jagiello.

Firma zwraca uwagę, że pojazdy mają polskie rejestracje, pochodzą od zaufanych dilerów, mają udoku-

mentowaną historię oraz przebieg i co najmniej roczną gwarancję. Auto używane można zwrócić w ciągu pięciu dni i po przejechaniu nie więcej niż 300 km.

Carsmile na koniec sierpnia podpisała umowę na tysięczny samochód, a przez ponad dwa lata odkąd firma funkcjonuje, zawarła ponad 2,5 tys. umów. Ta platforma dostępna jest również dla dilerów.

Także założony w ub.r. Carsalon.pl stworzył platformę dla dilerów samochodowych, oferując im zautomatyzowany proces sprzedaży aut przez internet. - Po godzinie, dwóch od zapytania ofertowego

klient zupełnie traci zainteresowanie danym produktem, dlatego stawiamy na szybkość i rzetelność pracy sprzedawców. W internecie nie ma czasu na zwłokę - przekonuje prezes Carsalon.pl Michał Słomkowski.

Internetowe platformy samochodowe zawierają także moduły umożliwiające sprzedawcom zarządzanie stanem samochodów. System musi radzić sobie z wieloma zmiennymi: model, wersja wyposażenia, ewentualne doposażenie, ubezpieczenie OC i AC, koszt serwisów, koszt zakupu i wymiany opon itp. ©

-r.p.

Elektryczne i hybrydy - co warto wiedzieć?

Szczególnie w Europie szybko rośnie liczba zarejestrowanych pojazdów elektrycznych. Są wśród nich zarówno pojazdy akumulatorowe jak i hybrydy.

Licznik elektromobilności pokazuje, że na koniec lipca w Polsce było zarejestrowanych 7,2 tys. aut elektrycznych, zasilanych z baterii oraz 5,8 tys. hybryd, które można doładowywać z gniazdka. W tym samym czasie w Polsce czynnych było 826 punktów ładowania prądem zmiennym oraz 398 prądem stałym.

W pierwszej połowie roku w UE rejestracje aut baterijnych sięgnęły 155 tys. aut i były o ponad 40 proc. większe niż rok wcześniej. Rejestracje doładowywanych hybryd wzrosły o niemal 150 proc., do 141,5 tys. aut, wynika z danych Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów ACEA.

Hybrydy doładowane (oznaczane także angielskim skrótem PHEV czyli Plug-in Hybrid Electric Vehicle) mają niewielki zasięg na akumulatorach (50-50 km), zamontowany zaś w samochodzie silnik spalinowy zapewnia auto przebiegi, do jakich na jednym tankowaniu przyzwyczajeni są kierowcy. Silnik spalinowy także doładowuje akumulator. Aby zmusić użytkowników do korzystania z ekologicznych źródeł energii, część pojemności akumulatora ładowana jest wyłącznie z gniazdka.

W przypadku elektrycznych aut baterijnych (oznaczanych angielskim skrótem BEV, czyli Battery Electric Vehicle) całość zmagazynowanej w akumulatorze energii pochodzi z sieci elektrycznej. Podczas jazdy auto nie emituje spalin, lecz wadą pojazdów BEV jest mały zasięg (z reguły 300 km) i długi czas ładowania akumulatorów, sięgający nawet w przypadku szybkich ładowarek 2 godzin.

Zasięg elektrycznego pojazdu zależy od pojemności akumulatorów. W wersjach z największym zasięgiem ważą one blisko tonę, a mowa jest o samochodach osobowych.

Klienci nadal mają wątpliwości co do dostępu do punktów ładowania akumulatorów. Badania Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych wykazują, że 80 proc. ładowań odbywa się w domu. 10-20 proc. ładowań ma miejsce na publicznych wolnych i półszybkich ładowarkach, 10-20 proc. zaś ładowań odbywa się na publicznych szybkich i półszybkich ładowarkach.

Szybkość ładowania zależy od mocy ładowarki oraz od instalacji wewnętrznej samochodu.

Producenci aut oferują BEV, które można ładować tylko prądem zmiennym (jest to powolne ładowanie) lub stałym (szybkie ładowanie). W przypadku korzystania z prądu zmiennego, można wykorzystać prąd z typowego gniazdka 230 V.

Ładowanie odbywa się wówczas z mocą nie większą niż 2 kW. „Napełnienie” typowego akumulatora może trwać nawet 30 godzin, ale będzie tanie. Ten sposób ładowania można polecić właścicielom aut PHEV. Mają one małe akumulatory i nawet słaby prąd naładuje je przez noc.

W przypadku modeli BEV, użytkownik samochodu powinien wziąć pod uwagę inwestycję w instalację ładowania. Wymaga ona podłączenia do instalacji trójfazowej oraz transformatora. W sumie takie urządzenia to łącznie wydatki nawet ponad dziesięć tysięcy zł. ©

-r.p.



Jak wybrać dostawcze auto do swojej firmy?

Nowy czy używany? W leasingu, wynajmie czy w kredycie? Mały czy duży?

Najmniejsze furgony, o długości przekraczającej 4,5 m produkowane są na bazie modeli osobowych. Przykładem może być przeróbka oplacorsy. W ofercie są także modele z powiększoną przestrzenią ładunkową, jak mikrospojny Ford Transit Courier lub Fiat Fiorino, którego przestrzeń ładunkowa ma pojemność do 2,8 m³.

Fiat doblo ma dwa razy większą pojemność nadwozia, sięgającą 5,4 m³. W tym segmencie konkurują także modele: Ford Transit Connect, Renault Kangoo (i siostrzany Mercedes-Benz Citan), VW Caddy, Dacia Dokker lub Citroen Berlingo.

Te samochody mają tylne zawieszenie przygotowane specjalnie dla wersji użytkowych, schowane płasko pod podłogą i o wyższej nośności.

Dostawczaki o pojemności nadwozia przekraczającej 7 m³, jak: Citroen Jumpy, Renault Trafic, Opel Vivaro,

Volkswagen Transporter lub Fiat Talento, choć wyglądają jak utylitarne pojazdy, dzielą jednak platformy z dużymi modelami osobowymi i SUV-ami. Nic dziwnego, że dysponują wyposażeniem, do jakiego przyzwyczajeni są użytkownicy modeli osobowych: wygodne fotele, estetyczne deski rozdzielcze, klimatyzacja i systemy wspomagania kierowcy.

Wreszcie największe z modeli dostawczych, mających nadwozia o pojemności do 17 m³ oferowane są w kilku rozstawach osi, wysokościach dachu i konfiguracjach drzwi. Producenci często dają wybór wersji z napędem przednim, tylnym i na wszystkie koła. Od roku pojawiły się również wersje z napędem elektrycznym, a od wielu lat niektóre marki proponowały odmiany na gaz ziemny.

Najpopularniejsze w Polsce są samochody: Fiat Ducato (oraz bliźniacze Peugeot Boxer i Citroen Jumper), Renault Master (i bliźniaczy Opel Mo-

vano), VW Crafter, Mercedes Sprinter i Ford Transit.

W tym segmencie standardem jest konstrukcja skorupowa, wykonana z blach cienkościennych. Nawet podwozia do zabudowy mają w ten sposób wykonywane podłużnice. Zaletą jest lekkość konstrukcji, ale nie zawsze mała masa jest najważniejszym parametrem. Unikalną w tym segmencie ofertę ma Iveco, którego model Daily, choć oferowany jest w klasie o dopuszczalnej masie całkowitej 3,5 tony, ma klasyczną ramę jak w samochodach ciężarowych, wykonaną z podłużnic i poprzeczek z grubej blachy. Dzięki temu podwozie odporne jest na skupione naciski.

Kolejne pytanie dotyczy sposobu finansowania zakupu. Kredyt odchodzi do lamusa, zastąpiony przez znacznie prostszy pod względem formalności leasing operacyjny. Od kilku lat popularności zdobywa najem długoterminowy oraz krótkoterminowy.

Firmy oczekują od dostaw-

ców samochodów przede wszystkim mobilności. Liczy się odciążenie przedsiębiorcy od działań, które niepotrzebnie angażują jego czas, odciągając od działalności zarobkowej. Ważne jest także dopasowanie oferty do indywidualnych potrzeb i sposobu wykorzystania auta w firmie. Zarazem oferta finansowa musi być prosta i zrozumiała. Koszty floty samochodowej powinny być przewidywalne, a nabywcy zawsze liczą na obniżenie wydatków. Te wszystkie wymagania spełnia wynajem.

Skorzystanie z oferty wynajmu poprawia wskaźniki finansowe firmy, ponieważ raty stanowią koszt uzyskania przychodu. Dzięki elastycznym warunkom i niskiej, stałej racie miesięcznej przedsiębiorcy mają pełną kontrolę nad firmowym budżetem. Wynajem zwiększa płynność finansową firmy, bez konieczności rezygnacji z innych inwestycji. Poprawia także jej wskaźniki finansowe. © -r.p.

REKLAMA

897229

Co możemy zrobić dla Twojej branży?

NOWOCZESNY MONITORING GPS



-  **Automatyczna Karta Drogowa**
-  **Zdalny Tachograf**
-  **Ranking Piratów Drogowych**
-  **e-Przewóz**
-  **Ranking Operatorów Wózków Widłowych**

DS DATA SYSTEM GROUP

www.DataSystem.pl

+48 61 62 63 000

Zalety GPS w samochodzie

Systemy lokalizacji mają wiele zalet i stały się podstawowym narzędziem kierowników flot samochodowych.

Niezależne analizy wykazują, że 74 proc. klientów poszuka nowego dostawcy usług logistycznych, jeżeli nie otrzyma dokładnej informacji o czasie przybycia dostawy. Wprowadzona zaledwie kilka lat temu usługa informacji o spodziewanym czasie przyjazdu (ETA, czyli Expected Time of Arrival) jest już standardem w europejskich przetargach.

Ważne dla klientów jest alarmowanie o wszelkich odchylkach. Może to być np. powiadomienie o awarii lub wypadku, wyjazd albo wjazd do wcześniej zdefiniowanej strefy działania.

Poza wymaganiami klientów, przewoźnicy i właściciele flot samochodowych poddawani są coraz większemu naciskowi konkurencji. Konieczność cięcia kosztów jest oczywista, a właśnie usługi zarządzania floty są narzędziem, które to umożliwiają.

Systemy nadzoru floty pozwalają na kontrolę nie tylko wielkości zużycia paliwa lub czasu pracy silnika, ale także stylu prowadzenia samochodów. Płynna jazda pozwala na

znaczące oszczędności w wydatkach na użytkowanie samochodów.

System monitoringu automatycznie lokalizuje samochód, informuje dyspozytora m.in. o włączeniu zapłonu i z jaką prędkością pojazd porusza się. Dla administracji przedsiębiorstwa dużym ułatwieniem jest także automatyczne raportowanie przebiegu aut, rozliczenia zużycia paliwa, ilości i wielkości tankowań. Dzięki otwartym protokołom można integrować je z systemem dyspozytorskim.

Zdarza się, że klienci wymagają raportów emisji CO₂, a jest to zadanie w sam raz dla systemów zarządzania flotą. Przesyłają one również dane z tachografów, umożliwiając zdalne zarządzanie czasem pracy kierowców.

Nadzór nad przebiegiem transportu, stanem samochodu, jego eksploatacją odbywa się zdalnie. Za pośrednictwem GSM centrala przewoźnika może na bieżąco kontaktować się z kierowcą, kierując go w odpowiednie miejsca załadunku i wyładunku. Całość połączona jest z systemem nawigacji.

Systemy zarządzania flotą automatycznie otrzymują ak-

tualizację map. Dla transportu ciężkiego oraz autobusowego są to specjalne mapy, zawierające informacje o wysokości i nośności wiaduktów oraz o ograniczeniach w ruchu dotyczących tych samochodów.

Systemy zarządzania wspomagają także kierowców. Nawigacja prowadzi ich do celu, natomiast algorytmy wybierają w razie potrzeby najszybsze objazdy, ułatwiając kierowcom osiągnięcie zadanych celów i zmniejszając napięcie oraz zmęczenie w pracy.

Systemy zarządzania flotą nie tylko przesyłają informacje dotyczące spedycji, ale i stanu technicznego samochodu. W razie potrzeby zawiadamiają automatycznie o nadchodzących przeglądach.

Innowacyjne systemy komunikacji pomagają również operatorom w planowaniu przeglądów i nadzorowaniu bezpieczeństwa pojazdu, co wydłuża ich produktywność. Modemy oferowane są jako fabryczne wyposażenie standardowe w najróżniejszych rodzajach pojazdów. Umożliwiają bezprzewodową aktualizację oprogramowania pojazdu, ograniczając wizyty w serwisach. ©©

-r.p.

Co jest istotne w sprawnym zarządzaniu firmowymi pojazdami?

Telematyka obecna jest w Polsce od trzech dekad, ale prawdziwy boom nastąpi po uruchomieniu sieci 5G.



Rynek usług jest szeroki i mówi o śledzeniu aktywów, chodzi bowiem nie tylko o samochody, ale i maszyny budowlane, naczepy, kontenery. To kilka milionów pojazdów i przedmiotów.

Telematyka ma zastosowanie w transporcie samochodowym, kolejowym, wodnym. Może służyć do rozliczenia roboczogodzin, zużycia paliwa, kontroli sposobu użytkowania sprzętu. Telematyka eliminuje nadużycia.

Kluczowym pytaniem jest: co to jest telematyka i jakie daje korzyści? Kilkanaście lat temu było to GPS i śledzenie pojazdów. Klienci pytali: „Macie jakieś GPS do sprzedania?”. Tymczasem lokalizacja to zaledwie początek. Kolejne korzyści daje rozbudowanie usług o notowanie przebiegu, czasu pracy kierowcy, stylu jazdy (ma on wpływ na koszty i bezpieczeństwo).

Narzędzie jest niezastąpione w większych flotach, dające kierownictwu firmy wpływ na bezpieczeństwo. Zastosowanie telematyki umożliwia zmniejszenie stawek ubezpieczeniowych.

Transport dysponuje w większości pojazdami z telematyką. Ważnym nabywcą tego typu usług są transporty niszowe, jak np. przewozy chłodnicze, obwarowane rygorystycznymi przepisami.

Podobnie jest z przewozem żywych zwierząt, leków, ładunków głęboko mrożonych. Nawet przewoźnicy betonu korzystają z telematyki, kontrolując na bieżąco konsystencję betonu. Musi być ona właściwa w momencie przyjazdu na budowę.

Telematyka to niezbędne narzędzie kierownika floty lub dyspozytora. Jest to inwestycja, a nie koszt. Pomoże uzyskać oszczędności nie tylko w wydatkach na paliwo, ale i opony oraz na naprawy. Praktyka wskazuje, że po zastosowaniu telematyki efektywność wykorzystania pojazdów wzrasta z reguły o kilkanaście proc.

Systemy zarządzania flotą można poszerzyć o moduł zarządzania czasem kierowcy. Ten krytyczny parametr (i zarazem najczęściej łamany, jak wynika z danych inspekcji drogowych) można w ten sposób zintegrować z systemem zleceń, zmniejszając

stres kierowców i unikając narażania się na mandaty. Wraz z wejściem w życie Pakietu Mobilności, optymalizacja wykorzystania aktywów będzie rosła na znaczeniu.

Telematyka to przetwarzanie danych i jej wykorzystanie zależy także od pomysłowości klienta. Funkcje telematyki mogą zawierać np. automatyzację układania tras dla wybranej grupy kierowców. Systemy zarządzania przekazują w czasie rzeczywistym dane z trasy i na bieżąco potrafią zaproponować objazdy, jeżeli okoliczności zmuszają do tego.

Lekkie samochody czeka duża zmiana w związku z wprowadzeniem samochodów połączonych szybkim internetem, czyli tzw. connected cars. Chodzi o łatwość integracji ze specjalnymi rozwiązaniami. Pojawiają się różne funkcje w jednym interfejsie, a praca będzie odbywała się na otwartym środowisku, co pozwoli na łatwe dodawanie nowych funkcji do działania systemu. Już teraz firmy pozwalają na tworzenie szytych na miarę funkcjonalności. Wraz z uruchomieniem sieci 5G dojdą nowe możliwości. ©© -r.p.

Elastyczne warunki, nowe oferty i niższe raty

dokończenie • K1

- Gdy wybuchła pandemia koronawirusa, jeden z przedsiębiorców zwrócił się do nas po pomoc. Jego cztery samochody stały bezużyteczne na parkingu, a raty trzeba było płacić (ok. 1,6 zł miesięcznie za każde). Wcześniejsze zakończenie umów leasingu skutkowało by koniecznością natychmiastowej zapłaty ok. 250 tys. zł za cztery auta w ramach całkowitego rozliczenia umów. Stworzyliśmy ofertę, z której mogą korzystać zarówno przedsiębiorcy, jak i osoby

prywatne, nie obawiając się, że gdy znajdą się w trudnej sytuacji, będą musieli ponosić dodatkowe koszty związane z przedterminowym rozwiązaniem umowy czy też na własną rękę szukać firmy, która przejmie od nich leasing - mówi Grzegorz Olszewski, prezes zarządu i dyrektor generalny spółki GO-leasing. W ramach oferty można zrezygnować z umowy w dowolnym momencie i zwrócić auto, bez konieczności uiszczania miesięcznych rat i wykupu końcowego, co jest standardowym rozwią-

niem w klasycznej umowie leasingu operacyjnego. - Klient, który w trakcie trwania umowy zgłosi chęć zwrotu samochodu, otrzymuje od firmy leasingowej wstępne rozliczenie umowy. W przypadku, gdy szacowana wartość rynkowa samochodu jest niższa niż kapitał pozostały do spłaty, musi wpłacić kaucję. Po sprzedaży samochodu przez firmę leasingową następuje końcowe rozliczenie. Może to trwać maksymalnie 90 dni - dodaje Rafał Kiewisz, dyrektor marketingu GO-leasingu. ©© -a.u.