



LEASING ŚRODKÓW TRANSPORTU

Jerzy Różyk, CDS Kancelaria Brokerska

Leasing is a modern and convenient form of financing transport activities which does not require from transport companies their own finance sources. A leasing agreement – although the owner of a vehicle during the agreement time is the leasing company – guarantees a carrier the possibility of use of a vehicle and giving a right to buy when the agreement expires.

Leasing nakręcają ciężarówki

Leasing środków transportu jest nowoczesną i wygodną formą finansowania działalności transportowej, która nie wymaga od przewoźników angażowania dużych środków własnych. Umowa leasingu, choć w trakcie trwania umowy przedmiot pozostaje własnością leasingodawcy, zapewnia przewoźnikom możliwość korzystania z pojazdów i daje im możliwość ich nabycia po zakończeniu umowy.

W Polsce leasing stał się głównym źródłem finansowania inwestycji i obecnie rynek leasingu jest jedną ze strategicznych gałęzi gospodarki. Jak wynika z danych Związku Polskiego Leasingu, z funduszy pochodzących od firm leasingowych finansowana jest co trzecia inwestycja sektora przedsiębiorstw, a w segmencie ciągników siodłowych udział ten jest jeszcze większy i wynosi ponad 60%. Według szacunków ZPL dynamika rejestracji nowych pojazdów ciężarowych w okresie od 1 stycznia do 31 maja br. wynosi 106% i jest znacznie wyższa od obserwowanej w roku ubiegłym. Zdaniem ZPL pojazdy ciężarowe pozostaną głównymi motorami sektora leasingowego w 2011 roku. Jak wynika z powyższych danych, obserwuje się wzrost zainteresowania przewoźników tą metodą finansowania działalności transportowej. Taka tendencja zapewne wynika z poprawiającej się sytuacji finansowej firm transportowych oraz potrzeby wymiany taboru na nowszy, co jest determinowane zmieniającymi się przepisami, w tym dotyczącymi szeroko omawianego e-myta.

Umowa leasingu

Umowa leasingu jest ukształtowana przez kodeks cywilny i ma swoje posadowienie w tytule XVII. Zgodnie z art. 709 Kodeksu cywilnego przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.

Reasumując powyższe, umowa leasingu to nic innego jak odpłatne korzystanie przez leasingobiorcę z rzeczy stanowiącej własność leasingodawcy. Taka forma nie angażuje środków leasingobiorcy, pozwala na zarobkowanie przedmiotem leasingu i dodatkowo na odkupienie rzeczy po zakończeniu umowy. Można powiedzieć, że umowa leasingu to same pluse. Z umowy leasingu wynikają jednak dla leasingobiorcy pewne obowiązki, od których

spełnienia jest ona uzależniona. I tak, leasingobiorca (korzystający według nomenklatury kodeksowej) jest obowiązany m. in.: utrzymywać rzecz w należyтым stanie, w szczególności dokonywać jej konserwacji i napraw niezbędnych do zachowania rzeczy w stanie niepogorszonym, z uwzględnieniem jej zużycia wskutek prawidłowego używania, oraz ponosić ciężary związane z własnością lub posiadaniem rzeczy (art. 7097. § 1. k.c.), ponosić koszty ubezpieczenia rzeczy od jej utraty w czasie trwania leasingu (art. 7096. k.c.), płacić raty w terminach umówionych (art. 70913. § 1. k.c.) oraz nie może oddać rzeczy do używania osobie trzeciej bez zgody leasingodawcy (art. 70912. § 1. k.c.)

O ile obowiązki wynikające z punktów pierwszego i trzeciego nikogo nie dziwią, albowiem przy środkach własnych te koszty również obciążają posiadacza, a zrozumiałe jest, że raty leasingowe należy płacić, to obowiązek ponoszenia przez przewoźników kosztów ubezpieczenia przedmiotu leasingu stanowi już niejednokrotnie kość niezgody. I nie dzieje się tak dlatego, że przewoźnicy unikają ponoszenia kosztów ubezpieczenia, ale dlatego,

Firmy leasingowe często narzucają własny zakres ubezpieczenia i składkę, które nie zawsze są dobrze wyważone

że firmy leasingowe często narzucają własny zakres ubezpieczenia i składkę, które nie zawsze są dobrze wyważone.

Ubezpieczenie

Ubezpieczenie leasingowanego pojazdu jest dość ważnym elementem umowy leasingu. Stronom umowy powinno zależeć na jak najlepszej asekuracji (w zakresie AC, gdyż zakres ubezpieczenia OC jest regulowany ustawą) i na jak najbardziej korzystnej składce. Obserwacje wskazują, że nie zawsze tak się dzieje. Dobry zakres ubezpieczenia AC to dobra asekuracja i możliwość pokrycia odszkodowaniem przewidywalnych szkód. Niemniej jednak wyznaczanie przez firmy leasingowe zakresu ubezpieczenia często pozostawia wiele do życzenia, gdyż osoby odpowiedzialne, zatrudnione przez leasingodawców, nie zawsze mają właściwe kwalifikacje. W efekcie może być tak, że nawet jeśli przewoźnik-leasingobiorca ma wysoką świadomość ubezpieczeniową i chciałby na korzystniejszych warunkach ubezpieczyć pojazd w zakresie AC, z uwagi na umowy obowiązujące stosowania rozwiązań proponowanych przez leasingodawcę jest „skazany” na zawarciu ubezpieczenia, które niekoniecznie chroni go w sposób dostateczny. I smutniejsze w tym

Ilość środków oddanych w leasing w I połowie 2011 r. (w szt.)			
Ciężarowe o DMC do 3,5t	Ciężarowe o DMC powyżej 3,5t	Ciągniki siodłowe	Naczepy / przyczepy
10 831	3 135	7 393	6 626
Ilość środków oddanych w leasing w roku 2010 (w szt.)			
Ciężarowe o DMC do 3,5t	Ciężarowe o DMC powyżej 3,5t	Ciągniki siodłowe	Naczepy / przyczepy
49 955	6 205	11 181	9 858

jest to, że w przypadku szkody kłopotliwy zakres ochrony AC nie wpływa negatywnie na bezpieczeństwo leasingodawcy, gdyż w każdym przypadku przewoźnik ma obowiązek utrzymywać pojazd w należyłym stanie, czyli w stanie nieuszkodzonym, i leasingodawcę niespecjalnie interesuje, ile przewoźnik zapłaci za naprawę pojazdu po szkodzie.

Na szczęście coraz rzadziej dochodzi do takich sytuacji, a jeśli już, brak ochrony ubezpieczeniowej wynika raczej z wyłączeń niezależnych od zakresu ubezpieczenia, np. w związku z naruszeniem przez kierowcę przepisów prawa drogowego lub gdy kierowca doprowadza do szkody prowadząc pojazd pod wpływem alkoholu. Firmy leasingowe specjalizujące się w leasingu środków transportu dysponują już fachową kadrą, wiele firm leasingowych dysponuje też profesjonalną bazą w postaci posado-

wionych przy nich agencji ubezpieczeniowych (firm córek). Niemniej jednak z punktu widzenia ochrony interesów przewoźników ważne jest, aby oni sami zapewnili sobie optymalne bezpieczeństwo w tym zakresie. Można tego dokonać przez kontrolowanie zakresu ubezpieczenia wynikającego z polis AC, ale również przez eliminowanie sytuacji, które dają ubezpieczycielom możliwość uwolnienia się od odpowiedzialności za szkodę.

Drugim aspektem generującym niezadowolone przewoźników jest to, że są zobowiązani przez firmy leasingowe do ponoszenia kosztów ubezpieczenia, które mogą być niejednokrotnie przez nich obniżone w drodze bezpośredniej negocjacji z zakładem ubezpieczeń. Firmom leasingowym raczej średnio zależy na obniżaniu wysokości składki za ubezpieczenie, którą z mocy umowy i tak



Transport z przyszłością!

Bezpłatnie ogłaszaj przetargi i składaj oferty w eBid[®] ¹



Wszystkie drogi prowadzą do TimoCom.

Załadowcy, spedytorzy i przewoźnicy – każdy znajdzie coś dla siebie:

- codziennie nawet 300.000 ofert ładunków i wolnych pojazdów
- stałe zlecenia transportowe od europejskich załadowców
- 30.000 sprawdzonych usługodawców
- bezpłatny okres testowania



Dla klientów TimoCom możliwość **bezpłatnego ogłaszania przetargów** na stałe zlecenia transportowe w pakiecie¹

Więcej informacji dostępnych na stronie www.timocom.pl/oferta-specjalna lub pod numerem telefonu +48 67 352 59 99.

¹ Akcja obowiązuje do końca roku 2011



Fot. Fotolia

zobowiązany jest zapłacić przewoźnik. Z drugiej zaś strony firmy leasingowe są mało zainteresowane tym, żeby koszt ubezpieczenia negocjował sam przewoźnik, gdyż nie leży to w ich interesie. Dlaczego? Ano dlatego, że w takim przypadku, choć zakres ubezpieczenia będzie zaakceptowany przez nich, ubezpieczenie zostanie zawarte przez pośrednika zewnętrznego lub bezpośrednio przez zakład ubezpieczeń. I gdyby pominąć aspekt finansowy, firmy leasingowe akceptowałyby takie rozwiązanie, gdyż w końcu leasingobiorca byłby bardziej zadowolony ze współpracy. Ale niestety aspektu finansowego pominąć się nie da i firmy leasingowe unikają takich rozwiązań, gdyż pozbawiają one przychodu agencji, które współpracują z nimi, a niejednokrotnie są one z nimi powiązane kapitałowo lub osobowo.

Warto również wspomnieć, że wysokość składki za ubezpieczenie AC niejednokrotnie determinuje zawyżona wartość leasingowa pojazdu, którą narzucają firmy leasingowe, a która przewyższa wartość rynkową pojazdu. Jest to dodatkowy i niepotrzebny koszt, albowiem zakład ubezpieczeń przy szkodzie i tak będzie równał do wartości rynkowej. Coraz częściej jednak ten problem jest eliminowany przez wprowadzenie klauzuli lub zapisów stanowiących, że suma ubezpieczenia stanowi wartość rynkową pojazdu przez cały okres trwania polisy. Zwykle jednak tak jest w przypadku pojazdów nowych i z ograniczeniem do 6 lub rzadziej 12 miesięcy. Niezależnie od tego składka wynegocjowana przez przewoź-

ników niejednokrotnie mogłaby być niższa, gdyby zależało to od samych przewoźników.

Koło się więc zamyka i przewoźnicy są skazani na ponoszenie kosztów, na które nie mają najmniejszego wpływu. I akceptują ten stan rzeczy tylko dlatego, że z braku własnych środków są skazani na skorzystanie z tej formy finansowania zakupu pojazdów.

Trudno tutaj mówić o partnerstwie czy równości stron umowy. Każdy leasingobiorca jest konsumentem usługi leasingowej i przysługują mu prawa, jakie przysługują każdemu konsumentowi. Może więc warto sprawdzić, co w tym zakresie miałyby do powiedzenia UOKiK.

Firm leasingowych w Polsce jest tyle (ZPL skupia 33 firmy leasingowe), że przewoźnik może sobie wybrać taką, która zaoferuje najkorzystniejsze dla niego warunki, również w kwestii wyboru ubezpieczenia i negocjowania składki.

Szkody w pojazdach leasingowanych

Odrębnym i niezależnym problemem są szkody w pojazdach leasingowanych i ich likwidacja, szczególnie wtedy, gdy dotyczy to ubezpieczenia AC. I choć w tym obszarze obserwuje się pełną współpracę pomiędzy leasingodawcami i leasingobiorcami, często dochodzi do nieporozumień, które godzą w interes przewoźników. Sama szkoda powodująca czasowe wyłączenie pojazdu z zarobkowania stanowi duży problem dla

przewoźnika. Jeśli więc do tego dodamy działanie firmy leasingowej zwalniającej proces naprawczy, likwidację szkody przez zakład ubezpieczeń lub rozliczenie szkody, dla przewoźnika nie jest to już tylko problem, lecz tragedia. Zdarzają się bowiem sytuacje, gdy firma leasingowa nie udzieli przewoźnikowi cesji praw do odszkodowania, a przewoźnik nie dysponuje środkami na pokrycie kosztów naprawy. Firma leasingowa zaliczy sobie odszkodowanie na poczet przyszłych rat leasingowych, a naprawiony pojazd pozostaje w serwisie ponad czas wymagany na dokonanie naprawy i nie zarobkuje.

Najwięcej problemów obserwuje się jednak przy szkodach całkowitych. W ujęciu ubezpieczeniowym szkoda całkowita występuje wtedy, gdy koszt naprawy pojazdu przekracza 70% jego wartości rynkowej. Wynika to z zapisów większości ogólnych warunków ubezpieczenia AC, ale ma również zastosowanie, choć bez prawnego przyzwolenia, przy szkodach z OC. Jeżeli więc dojdzie do szkody całkowitej z ubezpieczenia AC, zakład ubezpieczeń nie wypłaci odszkodowania według kosztów naprawy, tylko w wysokości różnicy pomiędzy wartością rynkową (może to być też wartość fakturowa lub suma ubezpieczenia) i wartością pozostałości w stanie zbywalnym. Dochodzi wtedy do sytuacji patowej, gdyż środek transportu nie zarabia, firma leasingowa nie jest zainteresowana pozostałościami, a wypłacone przez zakład ubezpieczeń odszkodowanie nie wystarcza przewoźnikowi na dokonanie naprawy. Zawarta umowa leasingu trwa nadal, przewoźnik musi płacić raty leasingowe i jedynym wyjściem jest po prostu dołożenie do naprawy nie swojego pojazdu i jak najszybsze przywrócenie jego zdolności zarobkowej. Czyli jednym słowem jest to dodatkowy koszt. I mógłby być on mniejszy, gdyby taka sytuacja dotyczyła pojazdu będącego własnością przewoźnika, ale z istoty leasingu wynika, że w tym przypadku tak nie jest. Reasumując, przy zawieraniu umowy leasingu przewoźnik nie angażuje swoich środków, ale przez cały okres jej trwania jest skazany na przestrzeganie postanowień, które nie zawsze są dla niego korzystne. Dlatego też po podjęciu decyzji o wyleasingowaniu pojazdu warto poszukać takiej firmy leasingowej, która zadba nie tylko o swoją wygodę i interes, ale też o interes leasingobiorcy.

Każdy leasingobiorca jest konsumentem usługi leasingowej i przysługują mu prawa, jakie przysługują każdemu konsumentowi