

שוק הרכב הצמוד ושוק הליסינג 2010

דף הבית -> מס הכנסה -> מאמרים -> מס הכנסה -> שוק הרכב הצמוד ושוק הליסינג 2010

שוק הרכב הצמוד ושוק הליסינג 2010

בראי "הרפורמה הירוקה" ועל פי "שווי השימוש הליניארי"

כללי משחק חדשים בשיקולי כדאיות ובחינת מודלים עסקיים מתקדמים

מאת ניצן גולדברג - M.A.*

פרק א' - פתיח

בראשית שנת 2010, עומדים כללי המשחק לשוק הרכב הצמוד להשתנות שוב. במועד זה, ייכנסו לתוקף תקנות "שווי השימוש הליניארי", במסגרת "הרפורמה הירוקה" שאושרה בוועדת הכספים של הכנסת ביום 25/11/09. מאחר ומדובר בשינויים מהותיים ביותר, שישפיעו הן על המעבידים והן על העובדים, הרי שהידע ותפישות העולם העסקיות הקיימות עד כה, כמעט ומתייתרות.

לא אחת, בבואי לקיים סדנאות ו/או ייעוצים פנים אירגוניים בנושא, אני נתקל בחוסר ידע, בלבול, ערפל תקשורת ובסיטואציות חמורות של העדר הבנה ממשית. זאת, בתחום כה מורכב, פתלתל, ומנוגד אינטרסים. ברור, שהמוסכמות שרווחו עד שנת 2009, לא יהיו עוד בתוקף החל משנת 2010, ולשם כך נדרשתי לסוגיה ואני חש חובה להציג לקהל הקוראים "מורה נבוכים" עדכני, אובייקטיבי ומאיר עיניים כניתן. במאמר אנסה לטפל במכלול נושאי הליבה הבאים:

- הענקת בסיס להבנת חוקי המשחק החדשים בשוק הרכב הצמוד 2010, ולקיחתם כגורם בשיקולים העסקיים, והכל בראי "הרפורמה הירוקה".
- ליבון הסוגיות העיקריות והחידושים בהקשר של הוצאות הרכב המוכרות.
- WIN WIN הצגת מודלים כלכליים: , או WIN-LOSE, לעובד - ולמעביד לניהול ואחזקת ציי רכב, לאור "הרפורמה הירוקה" ו"שווי השימוש הליניארי".
- תחזיות מאקרו עסקיות למגמות שוק הרכב מ-2010, היערכות נכונה וחכמה של מנהלי העסקים לאור התמורות המהותיות.

פרק ב' - ריענון למושגי יסוד בסיסיים - "רפורמות המיסוי" החל משנת 2008

למעשה הרפורמה המהותית הראשונה, החלה משנת 2008. מה-1/1/08 שונו הכללים שהיו בתוקף שנים רבות בשתי חזיתות רחבות.

ב' 1.) מבחינת המעבידים החברות והעסקים

חלה מהפכה - רכב שהעמיד המעביד לרשות העובד, יותר בניכוי מלוא הוצאות אחזקת הרכב, כפוף כמובן לזקיפת שווי שימוש ברכב לעובד המחזיק ברכב.

נדגיש, שההגדרה הקודמת למספר הק"מ (9,990) השנתי נמחקה, כיוון שסכום ההוצאה שתנוכה, בניגוד למה שהיה בעבר, אינו תלוי עוד במספר הק"מ השנתיים.

לגבי אופנוע שסיווגו L3- בעל נפח מנוע מעל 125 סמ"ק ובעל הספק מעל 33 כ"ס, יותרו בניכוי 25% מסכום הוצאות אחזקת האופנוע או סכום ההוצאות בניכוי שווי שימוש לפי הגבוה. ז"א "אופנוע גדול" הינו רכב לכל דבר גזירות המס.

נקבעה הגדרת "רכב תיפעולי" שכל הוצאות אחזקתו מוכרות ואין צורך לחשב שווי שימוש רכב לעובד ש"רכב תפעולי" צמוד אליו.

"רכב תיפעולי" הינו: רכב ביטחון, המשמש בפעילות מבצעית או ביטחונית בלבד. או, רכב המשמש רק לצרכי המעביד, ובלבד שהרכב נשאר תמיד במקום העיסוק מחוץ לשעות העבודה ושאינו מהבית.

נוסחת ההכרה בהוצאות רכב לרכב שאינו צמוד ושאינו רכב תפעולי - הגבוה מבין: סכום הוצאות אחזקת הרכב בניכוי שווי שימוש, או 45% מהוצאות אחזקת הרכב. עיוותי המס העיקריים שנותרו ולא נפתרו:

ניתן כאמור לתבוע ניכוי בסכום הוצאות אחזקת הרכב בפועל, אולם באם, סה"כ הוצאות אלו נמוכות משווי השימוש שנזקף לעובד, החברה הפסידה את הפער.
באם עובד מעמיד את רכבו לשירות המעביד, הוא איננו יכול לנכות ההוצאות ולו כנגד החזר הוצאות.

ב'2.) מבחינת העובדים מוצמדי הרכבים

מתווה שבע הקבוצות יצא לדרך. לאחר, מסע מתקשר ומתוזמר היטב של משרד האוצר, הוכנס מושג חדש : "זקיפת שווי שימוש על פי אמת מידה כלכלית". דהיינו, יש למדוד את ההנאה הכלכלית שבשימוש ברכב המוצמד ועל פיה נזקוף את שווי השימוש. שבע קבוצות הרישום נשארו על כנן, אלא שזקיפת השווי יותר מאשר הוכפלה! על מנת לרכך את המכה לשכירים מוצמדי הרכבים, הוחלט על העלאה קצובה בארבע חלקים, בין השנים 2008 ועד שנת 2011.

יודגש, נטל ההעלאה המהותית, אמור להיות מורגש במיוחד בשנים 2010 ו-2011. יש להסיר ערפל אי הבנות חשוב. כל הרכבים המוצמדים לעובדים, כ- 350,000, הקיימים ביום 31/12/2009, ימשיכו להיות ממוסים בשווי זקיפת הטבה לפי המתווה הישן הנוכחי! כפי שיוצג להלן, זקיפות שווי הטבה מאמירות מאד החל משנת 2010 לרמות מכבידות ביותר. הטבלה הר"מ, ממחישה היטב את הצפוי לשנים הבאות:

זקיפת שווי שימוש במתווה הישן של 7 קבוצות רישום לפי תקנות מס הכנסה "הישנות" לשווי שימוש ברכב משנת 2008						
קבוצה	בסכומים נומינליים			ממודד לפי בסיס 11/06		
	2009	2010	מ-2011	2009	2010*	מ-2011*
1	1,510	1,920	2,260	1,700	2,120	2,490
2	1,730	2,090	2,450	1,860	2,330	2,720
3	2,450	2,800	3,150	2,630	3,120	3,510
4	2,980	3,380	3,780	3,200	3,760	4,210
5	4,130	4,680	5,230	4,440	5,210	5,820
6	5,320	6,050	6,780	5,720	6,730	7,530
7	6,790	7,760	8,720	7,290	8,620	9,680
אופנוע L3	500	750	750	540	830	850

הנחת עבודה- לשנים 2010-2011 : מדד של 3% לשנה*

פרק ג' - "הרפורמה הירוקה" והעלאת מס הקנייה 2010 - ברמת המעבידים החברות והעסקים

האם זו "דאגה לאיכות הסביבה" או ספיגת מס מואצת מהחברות?

עוד לא הסתיימה לה התוכנית במתווה הישנה דלעיל, והנה משרד האוצר הגה תוכנית ספיגת מס חדשה תחת המותג "הרפורמה הירוקה". נשמע טוב? תלוי מצידו של איזה כיס עמוק מתבוננים. במיוחד, לכיוון של משרד האוצר ויבואני הרכב, שם ההצלחה נראית מובטחת. מכיוונם, של הצרכנים הן המוסדיים והן הפרטיים, הרבה פחות! בבסיס התוכנית, תוספת הכנסות מוצהרת של 400 מיליון שקל לצמצום הגירעון בתקציב המדינה. תחולה מה-1 באוגוסט 2009. המספרים האמיתיים, חסויים וניתן לשער בנקל שהכוונה לספיגת מסים מהותית יותר. המנגנון הפשוט: העלאת שיעור מס הקנייה מרמת 75% בשנת 2009 לרמת 90% בתוקף מה-1/8/09, "והוצאת העז" לשיעור של 83%, בתוקף מיום ה-26/11/09.

מאיך, בוטלו הטבות המס, למערכות בקרת היציבות האלקטרונית-ESP?

רק לכאורה – ניתנו "פרסים" לפי הציון הירוק. כרמת אי הזיהום, כך גם רמת "הפרס". דהיינו, בונוס הקטנת מס הקנייה לפי הרמה הירוקה של הרכב.

מדוע רק לכאורה? שכן, יבואני הרכב סיפחו לכיסם את רוב הנחות המס בגין הרכבים "הירוקים" והלא מזהמים. נוסחת חישוב "המיסוי הירוק" נועדה לכאורה לעודד רכישת מכוניות נקיות, עפ"י נוסחת חישוב במיקס של 5 מזהמים עיקריים.

נקבעו 15 דרגות זיהום חדשות. כלומר ציונים "ירוקים" מרמה 1- הנקייה ביותר, עד רמה 15- המזהמת ביותר. "פרס" הציון הירוק ניתן מרמה הנחה של 15,000 ₪ (בצורת זיכוי ישיר ממס קניה) ברמת הזיהום 2, ועד אפס ₪ ברמת הזיהום הגבוהה ביותר-15. בפועל, את רוב רובם של הטבות המס, יגרפו לכיסם יבואני הרכב. כך או כך: מחירי המכוניות לא ירדו - הם יעלו!!

המפסידים הגדולים - בעלי המכוניות העממיות, שמהווים כ-95% מבעלי הרכבים הצמודים. **המרוויחים הגדולים -** רוכשי המכוניות עם שבעה מושבים ובעלי מכוניות יקרות מעל 150 אש"ח. מדוע? הפתחת מס הקניה מ-90% ל-83%, למעשה בטלה ומקוזזת עם ביטול הנחות המס (עד 3,000 ₪) למערכות בקרת היציבות ה-ESP. האפקט הממשי השלילי, הינו בפלח המכוניות העממיות. מאידך - לרוכשי מכוניות היוקרה, הפחתת מס הקניה ב-7%, מאד משמעותית. להם, ההפחתה במחיר המכוניות החדשות, הינה מאד חיובית. **בפועל וכרגיל במחוזותינו, נוצר פרדוקס "הרפורמה הירוקה"- המיסוי הירוק פועל כנגד עצמו. המכוניות הנקיות יתייקרו, כתוצאה מביטול מערכות ה-ESP. דווקא, מחיר הקטנות והחסכוניות יעלה. כך למעשה, מרוקנת הרפורמה מתוכנה המעשי.** נדגיש שוב, רק הרוכש רכב לאחר ה-1/1/2010, יכלל הן במתווה החדש של "המיסוי הירוק" והן במתווה החדש של "שווי השימוש הליניארי". האינטרסים של המעביד - עובד עלולים להיות שונים ומנוגדים. (ראו המחשבת בהמשך)

פרק ד' - "רפורמת המיסוי הירוק" ו"שווי השימוש הליניארי" 2010 - ברמת העובדים המתווה החדש לעובדים - האם מערכת המס נרתמת למען העובדים "החזקים" ונגד "הרוב השקט"?

הזרוע השנייה בתנועת המלקחיים החדשה של מס הכנסה. מתחילה ב-1 בינואר 2010. הפעם מול העובדים השכירים. לשנת 2010, נקבעו שני שיעורים על פי "השווי הליניארי": 2.04% לרכב שמחירו עד 130,000 ₪, ו-2.48% לרכב שמחירו מעל 130,000 ₪. הכוונה, למחירון הרשמי המדווח, בתחולה מה-1/1/2010. שיעור השווי לשנת 2011, נקבע ויעמוד על כ-2.50%. התחשיב: מחיר המחירון הממוצע לדגם המכונית בשנת 2010, יוצמד למדד מחירי המכוניות בשנה שחלפה וגם למט"ח. טווח ה- % ינוע בין 2.43% לבין 2.60%. לזקיפת שווי השימוש הליניארי, נקבעה תיקרה למחיר של 450,000 ₪, שממנה ייגזר שווי השימוש החדש. מאידך, שימוש ברכבים היברידיים בדרגת הזיהום הנמוכה הקיימת-2, תזכה את העובד בהנחה קבועה של 500 ₪ לחודש, משווי השימוש הליניארי הרגיל. במצב שכזה, התמריץ הטבעי של העובדים הינו לעבור לרכבים מסוג "הונדה אינסטייט" ו"טויוטה פריוס". אלו הם הדגמים היחידים הקיימים כרגע בשוק. יודגש, שאלו רכבים ברמות המחירים הקיימות שבין 130 אש"ח עד 151 אש"ח. האם זו בכלל חלופה ברמת ההרשאות הקיימת בחברה? ברור, כי לפנינו שני וקטורים חזקים הפועלים בכוחות מנוגדים: שיקולי החברה לאור "הרפורמה הירוקה" ושיקולי העובדים לאור "שווי השימוש הליניארי". המודל המנצח שבו שני הצדדים הרוויחו מזה שנים, הולך ומתפוגג לו.

פרק ה' - השפעת המתווה החדש על פי "שווי השימוש הליניארי" על כיסו של העובד

חישובי כדאיות מצד העובדים בשאלה: האם המתווה הישן או החדש פוגעים יותר בעובדים? מאז הפרסום הראשון לגבי תוכניות משרד האוצר, נשאלה שאלת "המיליון דולר": מי מרוויח? מי נפגע? כתוצאה מהמעבר למתווה הליניארי החדש, החל מה-1/1/2010. בטבלה הר"מ, ניסתי לעצב מודל שעשוי להאיר את מורכבות השיטה החדשה ועיוותיה. **הנה תמצית הממצאים:**

מה ניתן להסיק וללמוד מהטבלה הנ"ל? (נקודות ראשיות)

- בכל ההשוואות בין שווי השימוש במתווה הישן ובין המתווה הליניארי החדש, יש לזכור, כי לשנים 2010 ו-2011 מתוכננת גם במתווה הישן עלייה מהותית ביותר.
- בשנת 2010 - המתווה הליניארי יפעל כדלקמן: לכל הרכבים שעלות רכישתם עד 130,000 ₪, שווי הזקיפה יהיה 2.04%, ולכל הרכבים שעלות רכישתם מעל 130,000 ₪ שווי הזקיפה יגיע לכדי 2.48%. סידור ייחודי זה, מרכז את המכה בשנת 2010.
- להמחשה: "מאזדה 3" - שווי השימוש "הישן" הצפוי לשנים 2010 - 2,330 ₪ ול- 2011 - 2,720 ₪, מול זה "החדש" 2010 - 2,407 ₪ ול-2011 - 2,950 ₪.
- I30, מכאן שברכבים הקלסיים (למעט האקסנט) של קבוצה 2 במתווה הישן, כגון: מאזדה 3, לאנסר, פוקוס, אופטרה, מגאן ועוד, הפער השלילי בשווי הליניארי לשנת 2010 מול המתווה הישן של שבע הקבוצות, מינורי יחסית. לשנת 2011 - מסתמנת הרעה מהותית!
- "בבטן הרכה" של מירב הרכבים הצמודים בארץ, למעלה מ-95%, בטווחי הרכישה של בין 115 אש"ח עד לכ- 130 אש"ח, מוכחת הרעה גדלה והולכת לעובד, במעבר לשיטה החדשה. מכה מרוככת בשנת 2010 וחזקה בשנת 2011. זו למעשה המטרה האמיתית של "הרפורמה".
- I10 הרכבים הזולים, שעלותם מתחת ל-106,000 ₪ כגון יונדאי אקסנט ו-, מציגים כדאיות ניכרת למעבר לשיטת השווי הליניארי החדש.
- תגלית מעניינת: לכל הרכבים שבקבוצות הישנות-4-5-6-7, המעבר לשיטת השווי הליניארי החדש, מיטיב הפרדוקס הגדול - ככל שהעובד יעבור לרכב יקר יותר מקבוצת רישום בכירה יותר, כך מצבו היחסי ישתפר ללא הכר!!
- מכאן, שברכבים שעלותם מעל 150,00 ₪ ועד עלות של כ-300,000 ₪ (לרוב מקבוצות 4 עד 7), המעבר לשווי השימוש הליניארי, משפר את מיצובם היחסי "בגדול".
- לתופעה הנ"ל, אין הסבר לוגי, אלא בטעם הפשוט, שמשרד האוצר לא שמע על הכלל של "סוף מעשה במחשבה תחילה". או שמא, הכוונה הייתה להרע עם השדרה המרכזית של מוצמדי הרכב ולהיטיב עם "החזקים"!!

פרק ו' - ניתוח מודלים כלכלים מתקדמים: WIN WIN OR WIN-LOSE

למעביד

נילוות שכר, ובתמורה מצמיד לו המעביד רכב, בדרך כלל מקבוצת רישום 2, הינו מודל WIN WIN קלסי, בו שני הצדדים יוצאים מרווחים. כל עוד הנחה זאת מאוששת, הביקוש לעסקאות ליסינג תפעולי חדשות יישאר קשיח. אולם, כמה פרמטרים מרכזיים מאיימים למוטט את המודל הקלסי: עליית מחירי הליסינג התפעולי, עליית מחירי הדלקים והאנרגיה, ועליית נטל המס הכולל על העובד.

אנשה, לנתח את המודל העתידי שקרוב לוודאי יהיה ישים משנת 2010 ואציג את עיקרי הממצאים.

ו' 2.) ניתוח "מודל ה-3,500 ₪" המודל העתידי ל-2010- תסריט 1: נסועה שנתית של 10,000 ק"מ

WIN- WIN OR WIN- LOSE?

הנחות עבודה ראשיות לתסריט 1- נסועה שנתית ברמת 10,000 ק"מ בלבד

- העובד מוותר על חלף שכר של כ- 3,500 ₪ פלוס ויתור על נילוות השכר, ומשלם בעצמו, את שווי עלויות המס ודמי הביטוח הלאומי. (השוני הגדול: העובד אמור לוותר על 3,500 ₪ משכרו ולא עוד רק על 3,000 ₪)
- העובד יישא במלוא הנטל של זקיפת שווי השימוש לפי המתווה הליניארי החדש.
- מחיר עסקת ליסינג בסיסית "למאזדה 3" יאמיר בשנת 2010 לכדי 3,300 ₪ כולל מע"מ, לחודש.
- עלויות מינוריות של 5% בלבד במחירי הקבועות, התחזוקה והדלקים.
- % המס השולי המקסימלי יישאר ב- 45% ובמודל לא יחולו תנודות.
- גם מחיר הכסף הבסיסי נשאר שמרני וקבוע - 6%.
- התחשיבים, מתבססים על מחיר שמרני מאד של 6.50 ₪ לליטר בנזין 95.
- שאלת המיליארד \$- האם בעצם הכפלת שווי השימוש (בוודאי מול השווי בשנת 2008) צפויה נטישה המונית של המודל הנוכחי מצד העובד? או, מצידו של המעביד? ראה ניתוחי רגישות ר"מ.

בדיקת כדאיות לתסריט נסועה 1 של 10,000 ק"מ בשנה- סיכום תוצאות כללי משני הצדדים

דגם רכב קלסי- מאזדה 3 החדשה	2009	2010	2011
סה"כ עלות רכב (כולל אבזרי חובה)	120,500	120,500	120,500
ויתור העובד על אחזקת רכב / שכר	3,500	3,500	3,500
דמי שכירות חודשיים ליסינג (כולל מע"מ)	3,003	3,303	3,468
<u>בדיקה מזווית הראייה - של העובד</u>			
חסכון - עלויות רכב ברכישה עצמית	3,412	3,481	3,552
אובדן שכר מצד העובד - נטו	2,746	3,008	3,253
רווח (הפסד) לעובד - חודשי	666	473	299
רווח (הפסד) לעובד - שנתי	7,992	5,676	3,588
<u>בדיקה מזווית הראייה- של המעביד</u>	2009	2010	2011
חסכון-בעלויות שכר	4,445	4,445	4,445
עלויות רכבים	3,605	3,935	4,132
רווח (הפסד) למעביד - חודשי	840	510	313
רווח (הפסד) למעביד - שנתי	10,080	6,120	3,756

מסקנות: לתסריט ראשי 1- נסועה של 10,000 ק"מ בשנה

- במודל זה, העובד משתתף בהוצאה חודשית בסך 3,500 ₪.
- לכאורה, ניתן היה לצפות, שהכבדת הנטל על העובד, תטה אותו לכיוון נטישת המודל הנוכחי.
- בסיס הנתונים הינו קל וחומר לאור העובדה שמדובר בנסועה של-10,000 ק"מ בלבד.
- התוצאה מפתיעה מאד: גם בויתור שכר של 3,500 ₪ לחודש, ובכמות נסועה מזערית של 10,000 ק"מ לשנה המודל כדאי מאד לעובד!
- WIN WIN מודל ה- מתקיים כרגיל כל עוד לשני הצדדים יש ניצחון מספרי מובהק. זו התוצאה מהניתוח הנ"ל.
- WIN אכן, גם למעביד יש סנטימנט חיובי בתסריט זה של נסועה מזערית ברמת 10,000 ק"מ לשנה. עד כה : WIN קלסי.

ו' 3.) ניתוח "מודל ה-3,500 ₪" המודל העתידי ל-2010 - תסריט 2: נסועה שנתית של 15,000 ק"מ

WIN- WIN OR WIN- LOSE?

הנחות עבודה ראשיות לתסריט 2- נסועה שנתית ברמת 25,000 ק"מ

הנחות היסוד לא שונן, מהנחות היסוד בתסריט 1 דלעיל.

בדיקת כדאיות לתסריט נסועה 2 של 25,000 ק"מ בשנה- סיכום תוצאות כללי משני הצדדים

דגם רכב קלסי - מאזדה 3 החדשה	2009	2010	2011
סה"כ עלות רכב (כולל אביזרי חובה)	120,500	120,500	120,500
ויתור העובד על אחזקת רכב / שכר	3,500	3,500	3,500
דמי שכירות חודשיים ליסינג (כולל מע"מ)	3,003	3,303	3,468
<u>בדיקה מזווית ראייה - עובד</u>			
חיסכון - עלויות רכב ברכישה עצמית	4,478	4,604	4,735
אובדן שכר מצד העובד - נטו	2,746	3,088	3,255
רווח (הפסד) לעובד - חודשי	1,732	1,596	1,480
רווח (הפסד) לעובד - שנתי	20,784	19,152	17,760
<u>בדיקה מזווית ראייה - מעביד</u>	2009	2010	2011
חיסכון - עלויות שכר	4,445	4,445	4,445
עלויות רכבים	4,508	4,883	5,127
רווח (הפסד) למעביד - חודשי	-63	-438	-682
רווח (הפסד) למעביד - שנתי	-756	-5,256	-8,184

מסקנות: לתסריט ראשי 2- נסועה של 25,000 ק"מ בשנה

- המספרים מראים לנו שבכל השנים מ- 2009 ועד 2011, הסנטימנט החיובי של העובד דווקא גובר מאד.
- ברור, שככל שכמות הק"מ שנוסע העובד באופן חופשי ללא הגבלות גדלה, המודל תקף.
- לכאורה, ניתן היה להניח, שעלותו הנוספת של העובד בסך 500 ₪ לחודש, תעביר את המעביד למצב אדישות למודל הקיים.
- **אולם, גם השתתפות העובד בסך 3,500 ₪ לחודש, אך ברמת נסועה של 25,000 ק"מ לשנה, מציגה מצב של WIN-LOSE, טוטלית לרעת המעביד.**
- במקום בו הסנטימנט השלילי במובהק, הינו לרעת המעביד, חזקה על המעבידים שבאופן כזה או אחר, הם ינטשו את המודל הקלסי הקיים כיום! הנה לפנינו, שנת 2010 כשנת מהפך.

פרק ז' - מסקנות עם מעבר המודל לסיטואציית WIN-LOSE לרעת המעבידים

תחזיות מפתיעות לעתיד שוק הרכב/ ליסינג משנת 2010 ואילך

ז'1. חסרונות חדשים מהותיים בשיטת הליסינג התפעולי - נקודות ראשיות

- חברות הליסינג עבדו תמיד על מינוף גבוה ומסוכן למימון רכב חדש. בדרך כלל בצורת איגוח החובות למוסדיים.
- מחנק האשראי החרף – עם פרוץ משבר 2008, הן של המערכת הבנקאית והן ובמיוחד של החוץ בנקאית, משפיע על חב' הליסינג בצורה דרמטית.
- בעבר חב' הליסינג, רכשו רכבים מן היבואנים במזומן תוך קבלת הנחות מפליגות על חשבון הצרכן הפרטי. עד מחצית 2009, חל כמעט שיתוק באספקת מכוניות חדשות. התוצאה - עליית מחירים!
- מחנק האשראי של חב' הליסינג, דוחק אותן לקבל אשראי לטווח ארוך מן היבואנים במקום לקבל כהרגלם, הנחת מזומן. הווה אומר, עוד עלייה מהותית של כ-10%, במחירי הליסינג והפסקת מתן הנחות, גם ללקוחות החזקים. (בתוקף מסוף 2009)
- הנהנות הגדולות מעליות המחירים הצפויות בינואר 2010, הן כמובן חב' הליסינג. מחד, הן מקבלות הנחה מהיבואנים עד לכדי 20%, ומאידך מחיר ערך המשומשות שלהן מאמיר. מי סופג את הפער? - "הצרכן התמים".
- רוב עסקאות הליסינג התפעולי בנויות על מכסת ק"מ שבין 25 אלפי ק"מ ועד "גג" של 36 אלפי ק"מ לשנה. החרירה מעבר למיכסה זו יקרה מאד!
- מה התוצאה? נוצר משחק חדש בעיר. חברות הליסינג פונות אף הן לקבלת אשראי מהיבואנים לטווח ארוך ע"ח ההנחות.
- פרדוקס - ככל שכמות הרכבים אצל לקוח בודד גדלה, כך גם הבעיה של חברות הליסינג.
- אין ספק, ימי הזוהר של מודל הליסינג התפעולי הישן עד סוף 2007, חלפו והמגמה משתנה. עולם הולך ונעלם.

ז'2. מגמה חדשה וחדש ולאחרונה: ציי הרכב פונים היישר ליבואנים

- הבררנות של חברות הליסינג, עליית מחירי השכירות, ושווי שימוש גבוה למכוניות מזהמות, יוצרים תופעה חדשה: ציי רכב נקנים ישירות מן היבואנים.
- מאות חברות בציי רכב הנחשבים בארץ, עושים את התחשיב הכלכלי.
- פן נוסף, הוא הסלקציה שעורכות חברות הליסינג בחידוש חוזי הליסינג. רק ללקוחות המוגדרים כריוחיים מוצעים כיום חידושים. כיום, הגמישות של החברות רבה גם לבחור בחלופות אחרות.
- חיזוק עצום למגמה, מגיע מן היבואנים עצמם. היבואנים מקימים מחלקות לציי רכב, אשר יעניקו את מכלול השירותים שהלקוחות הורגלו לקבל.
- אין ספק, המגמה השתנתה: ציי הליסינג קטנים, לטובת הצייים בבעלות!
- BUY BACK הנושא האחרון שבו משווים עצמם היבואנים לספקי הליסינג, הינו שירות ה- בתום התקופה.
- UMI, קרסו, צ'מפיון מוטורס, כבר הקימו מחלקות ייעודיות לאספקת שירותים לציי רכב. היבואנים הנוספים, מפעילים מתוכי משנה כמו "קשת", "הילוך שיש", ו"טרייד מוביל".

ז' 3.) אם כך לאן צועד שוק הרכב/ שוק הליסינג ? 2010

- לאור התחזיות הנפוצות, שוק הליסינג ישנה דרכו באופן רדיקלי.
- הכיוון החדש והמפתיע: חלופת ליסינג בשוק האופנועים לסוגיהם.
- מעסקאות עם חברות ועסקים, יוסט הדגש אל המגזר הפרטי. במגזר ענק זה, המכיל למעלה מ-1.5 מיליון רכבים, לחברות הליסינג אין כמעט פלח שוק.
- שינוי הטעם של השכירים - מעסקאות ליסינג באמצעות מעבידים, לרכישה באופן עצמאי של רכבים משומשים כמקודם.
- WIN WIN מודל משוכלל המיועד למשקי הבית יפותח וישווק בגדול.
- ענף הרכב בכלל ושוק הליסינג בפרט עומדים בפני יישומה של "הרפורמה הירוקה" המחייבת היערכות שונה. בתסריטים שונים ברמות מאקרו ומיקרו, השלכות הרפורמה עלולות להיות מרחיקות לכת, בלתי צפויות ובלתי שקולות.
- שוק הליסינג, כקטר צמיחה ומחולל שוק, עומד לעבור שינוי מבני.
- **שנת 2010 טומנת בחובה שידוד מערכות כללי לענף הרכב. ימים יגידו.**

* על הכותב: ניצן גולדברג - M.A., יועץ עצמאי בכיר לניהול כספים. בעבר סמנכ"ל לכספים בחברות בינלאומיות ידועות. יועץ, מרצה ומתמחה בתחום הליסינג ובתיכנון מושכל של ציי רכב בחברות. מנחה מבוקש ומוביל בתחום סדנאות והייעוץ הפנים ארגוני לרכב ולליסינג. מייעץ לחברי פורום הרכב בחברות עסקיות. מעניק ייעוץ אסטרטגי לארגונים מקצועיים גדולים.

כתובת דוא"ל: nitzan@nitzangoldberg.com

כתובת האתר: www.nitzangoldberg.com