

הנתונים שחברות הליסינג לא היו שמחות לחשוף

פורום CFO: פערים של מאות שקלים ועשרות אחוזים במחיר שמשלמות חברות עם ציי רכב דומים עבור הליסינג

שי פאזנר

08/10/2006 11:26:22

התנאים השונים המוענקים לכל חברה. מבדיקה שערך פורום ה-CFO בקרב כ-50 חברות במשק עולה, כי קיימים פערים של מאות שקלים ועשרות אחוזים במחירים אותן משלמות חברות זהות בגודלן עבור רכבי לסיסינג וכן הבדלים גדולים מאוד בתנאי החוזים. הפערים עשויים להגיע עד ללמעלה מ-1,500 שקל עבור רכב זהה.

הבדיקה שערך הפורום המאגד את סמנכ"לי הכספים של החברות הגדולות במשק נועדה לאפשר ל-CFOs, חברי הפורום, להיחשף לתנאים השונים אותן מעניקות חברות הליסינג ולקבל את הכלים הטובים ביותר בבואם להחליט עם איזו חברה להיקשר בכל הנוגע לליסינג.

הבדיקה השוותה בין התנאים, והמחירים המוענקים לחברות בעלות ציי רכב בארבעה גדלים שונים: צי של עד 100 רכבים, בין 100-200 רכבים, בין 200-500 רכבים וחברות המחזיקות בציי רכב של למעלה מ-500 רכבים. סה"כ מייצג הסקר כ-5,000 רכבי לסיסינג.

את הכנת הסקר ליוותה עו"ד דפנה נחמד-מיתר, ממשרד מיתר, ליקוורניק, גבע & לשם ברנדויין ושות' והוא נשלח בימים האחרונים, ללמעלה מ-550 סמנכ"לי כספים של החברות המובילות במשק (חברי הפורום) המחזיקות במרבית ציי הליסינג.

כך לדוגמא, בקבוצת החברות המחזיקות בציי רכב של עד 100 רכבים, נבדקו רכבים מסוג מזדה 3, טויוטה קורולה, פורד פוקוס, יונדאי גטס, רנו מגאן ויונדאי אקסנט.

מהבדיקה עולה כי בקבוצה זו הרכב הפופולארי ביותר בקבוצת המיסוי 1-3 הוא המאזדה 3, 1,600 סמ"ק, 4 דלתות ACTIVE, שם נמצא פער של 910 שקל בין המחיר הגבוה ביותר, למחיר הנמוך ביותר ששולם. פער גדול עוד יותר נמדד בקרב רכבים מסוג טויוטה קורולה 1,600 4 דלתות SUN שם נמצא פער של 1175 שקל. במקרה זה, בחברות המחזיקות ציי רכב של 100 רכבים עשוי להגיע הפער לקרוב למיליון וחצי שקל לשנה.

במסגרת המכוניות הגדולות, דרגת מיסוי 4 ומעלה, נבדקו רכבים מסוג מזדה 6, פורד מונדיאו 2.0, מזדה 5, סיטרואן C5, פיזיו 307, פיזיו 407. הפער המקסימלי עמד על 1,590 שקל למזדה 5 והמינימלי היה 710 שקל לפיזיו 407.

הבדלים בסדרי גודל דומה נמצאו גם בין חברות המחזיקות ציי רכב גדולים יותר.

מהסקר שערך פורום ה-CFO עולה כי פערי המחירים לא נבעו רק מהבדלי המחירים בין חברות הליסינג השונות או מהבדלים בין גודל ציי הרכב. לדברי נגה קינן, יו"ר הפורום, נמצא שלגבי אותם דגמי המכוניות, באותו סדר גודל של ציי רכב, אותן חברות לסיסינג נתנו לעיתים מחירים שונים. "לפער בין המחירים של אותה חברת לסיסינג, לאותו סוג מכונית, לאותו סדר גודל של ציי רכב - קראנו פער המו"מ" אומרת קינן. "פער המו"מ הגיע עד לרבע ממחיר הליסינג והוא נובע בעיקר מחוסר הידע לגבי המחירים השונים בשוק" אומרת קינן.

השפעה גדולה לתנאים הנלווים

לתנאים הנלווים לחוזה הליסינג השפעה מכרעת על סך כדאיות העסקה. בין התנאים שנבדקו □ מס' הקילומטר לרכב בשנה, התשלום על חריגה מהקילומטראז', רכב חלופי, צמיגים והשתתפות עצמית במקרה של תאונה.

בכ-70% מהמקרים שנבדקו הוגבלו החברות לעד 34,000 ק"מ לשנה לרכב, כאשר בחלק מהמקרים חברות הליסינג מסכימות להתייחס לכל ציי הרכב כ-POOL ולא לחייב כל רכב בנפרד. במקרים מסויימים נמצא כי אין הגבלה על הקלומטרג' כלל.

לגבי רכב חלופי, במקרה של תאונה או תקלה, 47% מהחברות נהנות מרכב אחר באותו יום, כאשר במרבית המקרים ההתחייבות היא על רכב מאותה קבוצת מיסוי, ולא בהכרח רכב זהה.

גובה ההשתתפות העצמית נע בין 150 ל-300 דולר, ובמקרים מסויימים חברות הליסינג אינן גובות השתתפות עצמית כלל. גם בכל הקשור לתנאים הנלווים נמצאו פערים משמעותיים בתוך אותן גודל ציי רכב בין החברות השונות.

לדברי נגה קינן הפערים הן במחירים והן בתנאים נובעים בראש ובראשונה מהיקף המידע הקיים בפני ה-CFO בעת שהוא מנהל מו"מ עם חברת הליסינג. מטרתו של הדו"ח שהופץ לחברי הפורום הוא פריסת כל המידע הנדרש שיאפשר לכל אחד מה-CFOs □ הקטנת עלויות.

www.bizportal.co.il