


Ads by optAd360

Flota samochodowa MŚP - ambitne plany bez szans na realizację?

 **Poleć** Zarejestruj się, aby zobaczyć, co polecają Tvoi znajomi.

2020-05-12 10:24



Zakup samochodu © fot. mat. prasowe

Powiększenie floty samochodowej zaplanowała na ten rok blisko co piąta firma z sektora MŚP (17,6 proc.). Jeśli ten plan udałoby się zrealizować, na firmowych parkingach pojawiłoby się nawet 800 tys. kolejnych aut. Wybuch pandemii zmusił przedsiębiorców do rewizji tych planów, a dane napływające z Centralnej Ewidencji Pojazdów nie pozostawiają złudzeń - osiągnięcie zamierzonego wyniku pozostanie najprawdopodobniej w sferze marzeń.

Flota samochodowa MŚP - plany były ambitne

Jak czytamy w komunikacie z badania zrealizowanego przez Instytut Keralla Research dla Carefleet S.A., jeszcze na początku roku plany powiększenia firmowej floty samochodowej formułowało 17,6 proc. przedstawicieli sektora MŚP, z czego 9,6 proc. nosiło się z zamiarem zakupu tylko jednego pojazdu, niemal 6 proc. planowało kupno 2-3 aut, a niespełna co 50. zamierzał powiększyć swoją flotę samochodową o 4-6 pojazdów.

Chęć zakupu jednego samochodu deklarowały przede wszystkim mikro firmy, które stanowią około 96 proc. ogółu podmiotów gospodarczych w Polsce. Natomiast na inwestycję w 4-6 służbowych pojazdów chcieli zdecydować się przede wszystkim przedsiębiorstwa handlowe i podmioty dysponujące flotą samochodową powyżej 50 pojazdów.

Bartosz Olejnik, dyrektor sprzedaży i marketingu w Carefleet S.A. kalkuluje, że gdyby nie wywołany koronawirusem kryzys, na firmowych parkingach pojawiłoby się od 600 do nawet 800 tysięcy aut.

“–Oczywiście znaczną część zakupionych przez sektor MŚP aut stanowiłyby samochody używane. Jak wynika z naszych badań, ponad 50 proc. mikro, małych i średnich przedsiębiorstw nabywa służbowe pojazdy na rynku wtórnym, przede wszystkim w komisach oraz centrach sprzedaży pojazdów pokontraktowych i poleasingowych – dodaje Olejnik.



fot. mat. prasowe

... planowały nabyć w 2020 roku firmy z sektora MŚP.

Optymistyczne nastroje mikro, małych i średnich przedsiębiorców z początku roku to pokłosie dobrej koniunktury, którą potwierdzają statystyki sprzedaży samochodów z ostatnich kilku lat. Jak wynika z danych IBRM Samar, tylko w 2019 r. z polskich salonów wyjechała rekordowa liczba około 555 tys. nowych aut osobowych. Ich nabywcami byli przede wszystkim klienci instytucjonalni - w tym firmy z sektora MŚP - którzy odpowiadali za ponad 2/3 całkowitej sprzedaży. Na rynku zaobserwowano także znaczny wzrost popytu na samochody używane, które bardzo chętnie nabywane są przez mikro i małe podmioty gospodarcze.

Początek roku pod kreską. Koniec – pod znakiem zapytania

Choć według danych CEPIK w styczniu br. zarejestrowano o ponad 25 proc. mniej nowych samochodów osobowych i dostawczych niż w grudniu 2019 r., to prognozy IBRM SAMAR na 2020 rok były optymistyczne – 525 tys. rejestracji samochodów osobowych oraz 65 tys. samochodów dostawczych o DMC do 3,5 tony. Dziś wiadomo, że najprawdopodobniej się nie spełnią.

“– Zazwyczaj na początku roku na rynku samochodów można zaobserwować mniejszy ruch, co jest w dużej mierze spowodowane niższą aktywnością klientów firmowych. Dodatkowo w grudniu 2019 roku mieliśmy do czynienia z bardzo wysoką liczbą rejestracji nowych samochodów, która przekroczyła 60 tys. sztuk, więc wszyscy zakładali, że zwiększona sprzedaż w roku 2020 rozpocznie się pod koniec pierwszego kwartału. Dopiero najnowsze dane z kwietnia pokazują, jak bardzo zagrożenie ze strony SARS-CoV-2, domowa izolacja społeczeństwa i mocno wyczuwalna atmosfera niepewności biznesowej, widoczna przede wszystkim wśród mniejszych firm, odbiły się na kondycji branży motoryzacyjnej – mówi Bartosz Olejnik.

Zgodnie z danymi IBRM SAMAR, w kwietniu 2020 r. w Centralnej Ewidencji Pojazdów zarejestrowano 17 865 samochodów osobowych i dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 t. To o 66 proc. mniej niż w analogicznym miesiącu 2019 r. i o 47 proc. mniej niż w marcu 2020 r. Spadek liczby pojazdów zarejestrowanych w ciągu czterech pierwszych miesięcy 2020 r. względem porównywalnego okresu roku 2019 wyniósł niemal 34 proc.

“– Tak niskie wyniki są w dużej mierze spowodowane wstrzymaniem zakupów samochodów przez przedsiębiorstwa. W dobie recesji wiele firm podejmuje radykalne kroki, aby zminimalizować koszty działalności. Dotyczy to również szeroko rozumianej mobilności. I choć trudno

koszty ich zakupu i eksploatacji oraz możliwie jak najbardziej rozłożyć płatności w czasie – mówi Bartosz Olejnik. – Tych kilku miesięcy nie uda się najprawdopodobniej nadgonić i musimy liczyć się z istotnymi spadkami sprzedaży samochodów nowych i używanych w skali całego roku. Jak dużymi? Wszystko zależy od tego, jak rozwinięta jest sytuacja i jakie realne wsparcie w dłuższej perspektywie zagwarantuje przedsiębiorcom rząd – dodaje.

Stop kredytom i zakupom za gotówkę?

Jak zaznacza Bartosz Olejnik, pandemia koronawirusa może przełożyć się na wzrost popularności outsourcingowych modeli finansowania samochodów służbowych, które dla wielu przedsiębiorców będą skutecznym antidotum na trudną sytuację finansową.

“– Bardzo prawdopodobne, że gdy obecna sytuacja minie, zaobserwujemy w sektorze MŚP zwiększone zainteresowanie wynajmem długoterminowym samochodów. W przeciwieństwie np. do zakupu aut za gotówkę, rozwiązanie to nie skutkuje zaangażowaniem własnego kapitału, a minimum formalności i relatywnie niskie wymogi odnośnie zabezpieczenia transakcji w porównaniu z kredytem bankowym mogą być dla przedsiębiorców dodatkową zachętą – mówi. – Dodatkowo możemy spodziewać się, że większy niż dotychczas odsetek mikro i małych firm będzie decydował się na zakup samochodów używanych – podsumowuje.

Carefleet S.A.

oprac. : eGospodarka.pl



NEWSLETTER

ZAPISZ SIĘ

E-booki w prezencie! Więcej informacji >