

REKLAMA

Shares

## NAWET 800 000 AUT PLANOWAŁY NABYĆ FIRMY Z KTORA MŚP



Opublikowano: 07.05.2020



W pierwszym kwartale 2020 r. blisko 18 proc. z ponad 2 milionów podmiotów z sektora MŚP planowało inwestycje w rozwój firmowych flot – wynika z badania prowadzonego przez Instytut Keralla Research na zlecenie Carefleet S.A. Gdyby przedsiębiorcy zrealizowali swoje deklaracje, do mikro, małych i średnich firm w Polsce byłoby nawet 800 000 nowych i używanych samochodów. Dziś już nikt nie łudzi się, że osiągnięcie takiego wyniku będzie możliwe.

### Ambitne plany przedsiębiorców z sektora MŚP

Według danych Carefleet S.A. na początku bieżącego roku zakup służbowych samochodów deklarowało 17,6 proc. firm z sektora MŚP, przy czym największy odsetek podmiotów z tej grupy (9,6 proc.) zamierzał nabyć tylko jeden pojazd. Blisko 6 proc. przedsiębiorstw miało w planach powiększenie floty o 2-3 auta, a niecałe 2 proc. wykazywało chęć zakupu od 4 do 6 samochodów. Marginalny odsetek (0,4 proc.) stanowiły firmy planujące nabycie więcej niż 7 pojazdów.

*Analizując zebrane dane, można założyć, że gdyby nie trudna sytuacja rynkowa spowodowana rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2, w tym roku do flot mikro, małych i średnich przedsiębiorstw mogłoby trafić od 600 do nawet 800 tysięcy aut. W pierwszym kwartale chęć zakupu jednego samochodu deklarowały przede wszystkim mikro firmy, które stanowią około 96 proc. wszystkich podmiotów gospodarczych w Polsce. Z kolei inwestycje w 4-6 służbowych pojazdów planowały głównie przedsiębiorstwa handlowe i podmioty dysponujące flotą powyżej 50 samochodów – mówi **Bartosz Olejnik**, dyrektor sprzedaży i marketingu w Carefleet S.A. – 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**.*

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*

NEWSLETTER


ZAPISZ SIĘ

REKLAMA

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

Share wszystkich miesięcy 2020 r. względem porównywalnego okresu roku 2019 wyniósł niemal 34

 *W 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 spodziewać się, że przedsiębiorcy nagle zrezygnują z nabywania samochodów, to wszystko wskazuje na to, że będą rali się obniżyć koszty ich zakupu i eksploatacji oraz możliwie jak najbardziej rozłożyć płatności zaspasie – mówi **Bartosz Olejnik**. – Tych kilku miesięcy nie uda się najprawdopodobniej nadgonić i osimy liczyć się z istotnymi spadkami sprzedaży samochodów nowych i używanych w skali całego au. Jak dużymi? Wszystko zależy od tego, jak rozwinie się sytuacja i jakie realne wsparcie w rześzej perspektywie zagwarantuje przedsiębiorcom rząd – dodaje.*

REKLAMA



## 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.*

TAGI:

CAREFLEET S.A, BIZNES, MOTORYZACJA, FIANSNE, MŚP, INSTYTUT KERALLA RESEARCH, CAREFLEET S.A., GOSPODARKA

AUTOR:

Carefleet S.A

Shares

