

Przemysł, handel i usługi w motoryzacji

Podsumowanie sytuacji
po I kwartale 2021 r.
i prognozy





Metodologia i cel badania



Ponad 300 respondentów



4 grupy podmiotów – producenci części dostarczanych na pierwszy montaż (OE), producenci rynku wtórnego posiadający fabryki w Polsce (IAM), dystrybutorzy części motoryzacyjnych, przedstawiciele warsztatów motoryzacyjnych



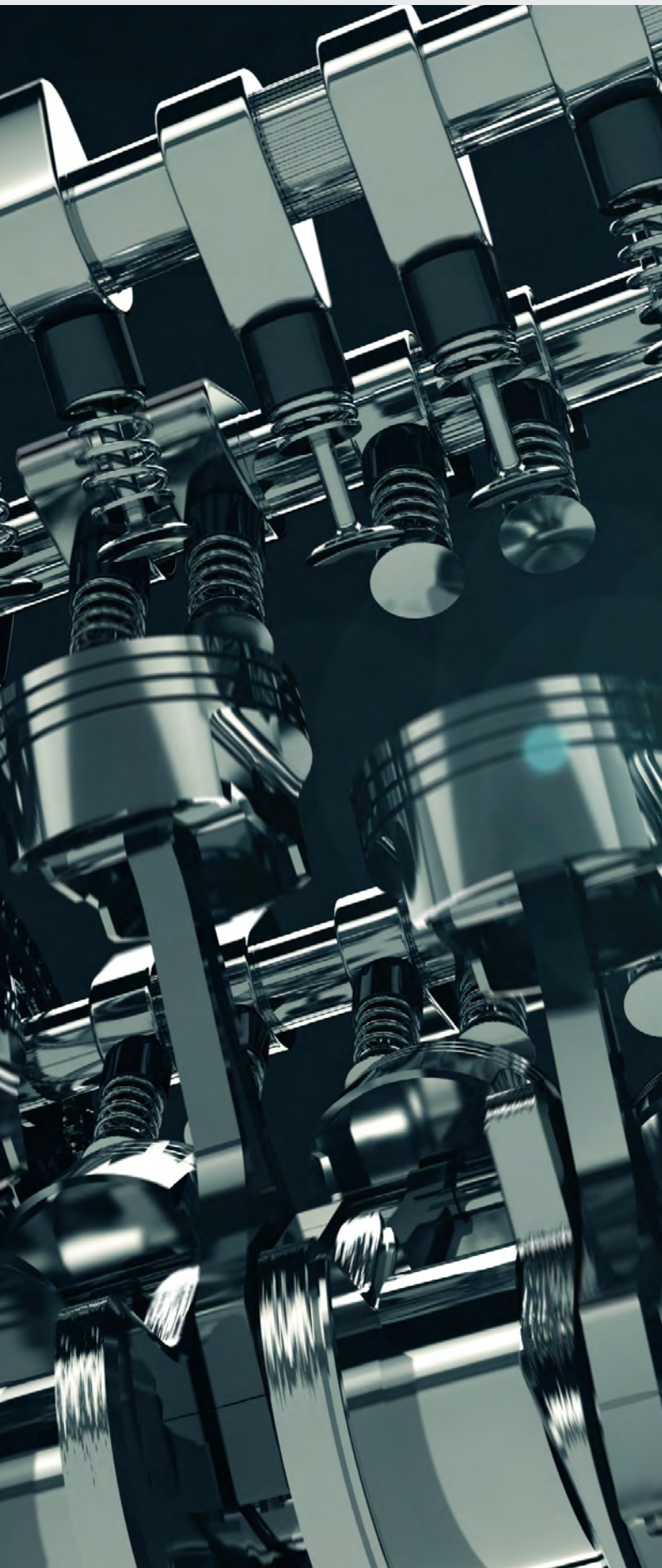
Pytania zamknięte jednokrotnego oraz wielokrotnego wyboru



Badanie internetowe przeprowadzone w kwietniu 2021 r. przez MotoFocus.pl na zlecenie SDCM i Santander Bank Polska



Cel: zebranie danych i ocena sytuacji po I kw. 2021 r.



Spis treści

Metodologia i cel badania	2
Wprowadzenie	4
Producenci IAM oraz OE	5
Dystrybutorzy części motoryzacyjnych	9
Warsztaty motoryzacyjne	11
Podsumowanie	12
Autorzy barometru	13

Wprowadzenie

Rok z pandemią COVID-19 za nami. W tym czasie firmy z branży motoryzacyjnej przeżyły trzęsienie ziemi, choć trudno znaleźć branżę, która nie została dotknięta zaistniałą sytuacją i nie ucierpiała w wyniku koronawirusa.

Polska motoryzacja przyzwyczała nas do ciągłych wzrostów, zatem pandemia zwłaszcza w początkowej fazie wywołała ogromne utrudnienia i obawy o wyniki.

Po pierwszym szoku okazało się, że w obrębie samej branży motoryzacyjnej kryzys nie rozkłada się równomiernie. Przykładowo fabryki producentów części motoryzacyjnych (OE), które w większym stopniu związane są z dostawami na pierwszy montaż samochodów, znalazły się w gorszej sytuacji niż te należące do producentów, dla których większy udział stanowi zaopatrzenie rynku wtórnego (IAM). Jednak generalna sytuacja ankietowanych grup była lepsza, niż można było przewidywać.

Ankietowane po zakończeniu 2020 r. firmy liczyły na szybki powrót na ścieżki wzrostu sprzed pandemii i panował wśród nich generalnie optymizm co do tego, że w niedalekiej przyszłości – przy założeniu, że sytuacja nie ulegnie pogorszeniu ze względu na pandemię – firmy stosunkowo szybko przestaną odczuwać gospodarczo negatywne skutki pandemii. Potwierdzają to rynkowe dane publikowane ostatnio przez Główny Urząd Statystyczny, według których produkcja przemysłowa w marcu 2021 roku wzrosła o 18,9 procent w ujęciu rocznym. Jest to znacznie więcej niż przewidywali analitycy. Poziom produkcji w polskim przemyśle w marcu był powyżej trendu sprzed pandemii. Można ocenić, że jest to optymistyczna wiadomość.

By jednak poznać lepiej sytuację producentów (IAM oraz OE) i dystrybutorów części motoryzacyjnych, jak również warsztatów, na zlecenie SDCM oraz Santander Bank Polska portal MotoFocus.pl przeprowadził w kwietniu 2021 roku badanie rynkowe. Poniżej przedstawiamy wybrane wyniki ankiet.



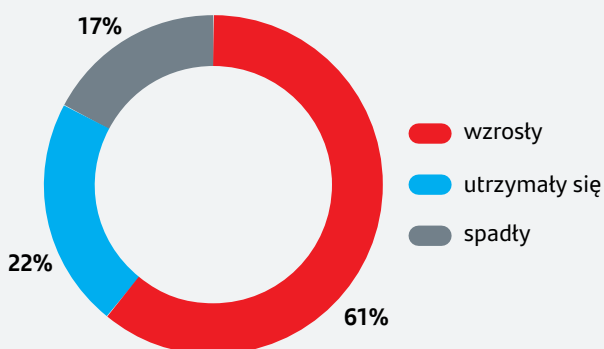
W okresie kryzysu społeczeństwo wstrzymuje się z dużymi wydatkami myśląc o bezpieczeństwie finansowym i doraźnym działaniu. Stąd lepsza sytuacja rynku wtórnego, który całkiem dobrze radzi sobie w tej trudnej i ciągle zmieniającej się rzeczywistości

Alfred Franke, prezes Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

PRODUCENCI IAM oraz OE

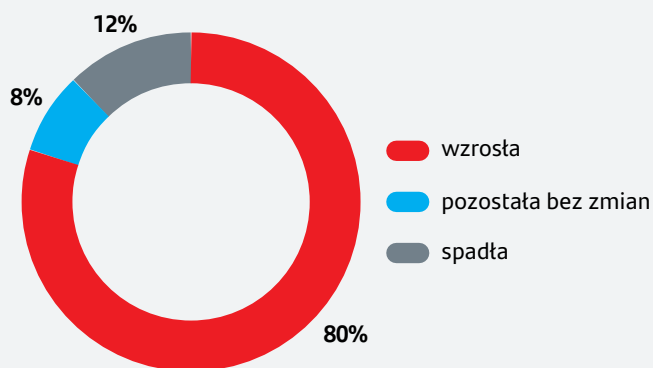
Jak oceniają I kwartał 2021 roku producenci części motoryzacyjnych, pokazują zamieszczone niżej wykresy:

IAM: Jak zmieniły się przychody firmy w I kw. 2021 r. w stosunku do IV kw. 2020 r.



Źródło: MotoFocus.pl

OE: Jak zmieniła się wielkość produkcji w I kw. 2021 r. w stosunku do IV kw. 2020 r.



Źródło: MotoFocus.pl

W obydwu przypadkach można mówić o bardzo dobrych wynikach. Zdecydowana większość firm odnotowała wzrost produkcji i przychodów w porównaniu z ostatnim kwartałem 2020 roku. Wyższą liczbę firm z segmentu OE notującą wzrosty można tłumaczyć ich wcześniejszą gorszą sytuacją, o której wspomnieliśmy we wprowadzeniu. Może to cieszyć i oznaczać,

że producenci OE wracają do sytuacji obserwowanej przed pandemią. Część z nich już obecnie utrzymuje poziom sprzed pandemii, a 37% prognozuje powrót do tego poziomu w 2021 roku. Jedynie jedna trzecia twierdzi, że będzie to możliwe w 2022 roku lub później:

OE: Jak oceniasz perspektywę czasową powrotu wielkości produkcji Twojego przedsiębiorstwa do poziomów sprzed pandemii COVID-19:

Opis	%
aktualny poziom produkcji jest na poziomie sprzed pandemii	26
poziom produkcji wróci do stanu sprzed pandemii w 2021 roku	37
poziom produkcji wróci do stanu sprzed pandemii w 2022 roku lub później	32
trudno przewidzieć	5

Jeśli chodzi o największe zagrożenia, jakie firmy upatrują dla swojej działalności, to odpowiedzi są zbliżone u obu grup producentów. Dwa podstawowe problemy to niedobory surowców / półproduktów oraz rosnące koszty produkcji i transportu. Oczywiście w jakimś stopniu winna za obydwa jest pandemia, niemniej problemy te należy rozpatrywać w oderwaniu od niej.

OE: W czym upatrujesz największych zagrożeń w działalności firmy / fabryki w 2021 r.? (pytanie wielokrotnego wyboru)

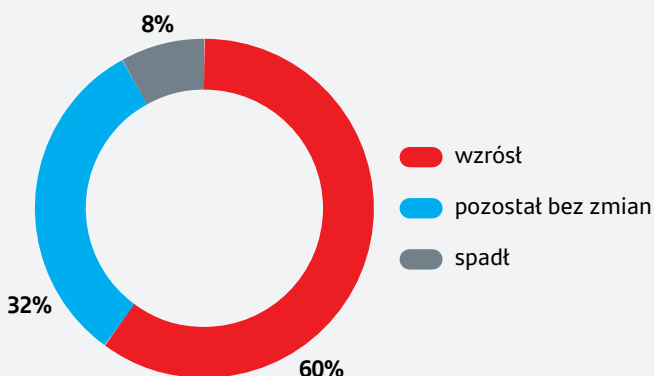
Zagrożenie	%
brak wykwalifikowanego personelu	20
rosnące płace pracownicze	44
rosnące koszty produkcji i transportu	48
niedobory surowców / półproduktów	60
konsekwencje pandemii COVID-19	28
zbyt częste zmiany prawa (nie dotyczy COVID-19)	16
nieznany kierunek rozwoju motoryzacji (Green Deal / EURO-7 / polityka klimatyczna)	24
niższy popyt ze strony producentów pojazdów	32
inne	8

IAM: W czym upatrujesz największych zagrożeń w działalności firmy/fabryki w 2021 r.? (pytanie wielokrotnego wyboru)

	%
brak wykwalifikowanego personelu	28
rosnące płace pracownicze	33
rosnące koszty produkcji i transportu	67
niedobory surowców / półproduktów	61
konsekwencje pandemii COVID-19	29
zbyt częste zmiany prawa (nie dotyczy COVID-19)	22
nieznany kierunek rozwoju motoryzacji (Green Deal / EURO-7 / polityka klimatyczna)	4
inne	0

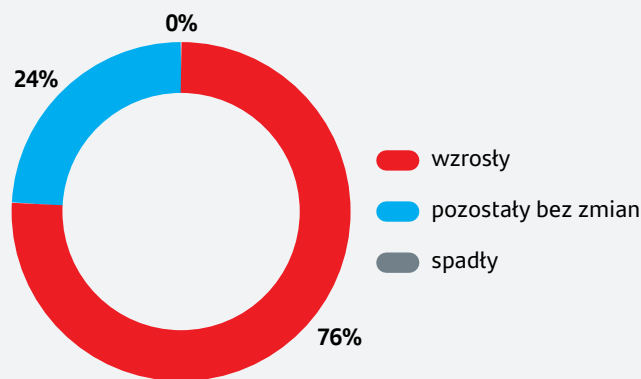
Problemy, jakie firmy mają w zakresie niedoborów surowców / półproduktów czy też rosnących kosztów transportu, wskazywaliśmy w poprzednim raporcie. Niestety jak pokazują zamieszczone niżej wykresy wykazują one tendencję rosnącą i nadal będą wpływały negatywnie na działalność firm z branży motoryzacyjnej:

OE: Obserwowany w ubiegłym roku niedobór surowców / półprzewodników, w I kw. 2021 r. w porównaniu do IV kw. 2020 r.



Źródło: MotoFocus.pl

OE: Obserwowane w ubiegłym roku wyższe koszty transportu w I kw. 2021 r. w porównaniu do IV kw. 2020 r.



Źródło: MotoFocus.pl

Niedostatek półprzewodników to efekt m.in. wzrostu zainteresowania sprzętami elektronicznymi użytkowej (np. komputery, smartfony), do produkcji których są one stosowane. Pandemia COVID-19 spowodowała, że wiele firm zmieniło profil pracy na zdalny. Przez to pojawiły się zwiększone potrzeby zakupów sprzętu umożliwiającego taką pracę. Zmiana potrzeb rynkowych w znaczący sposób ograniczyła dostępność półprzewodników. Producenci tych elementów próbują nadrobić braki, ale zapotrzebowanie na rynku jest bardzo duże. Firmy oferujące elektronikę użytkową dostawnie pochłaniają wszystkie dostępne zasoby. Należy spodziewać się, że brak półprzewodników będzie miał duże konsekwencje dla produkcji nowych pojazdów.

Jeśli chodzi o wzrost cen surowców, zwłaszcza stali, to tutaj po części winne są huty, które po lockdownie wróciły do pracy nieco później niż inne gałęzie przemysłu. Popyt jest ogromny i europejskie huty nie nadążają z produkcją na potrzeby przemysłu. Wszystko to powoduje, że cena na przykład stali rośnie w dużym tempie, co jest kolejnym problemem dla przemysłu motoryzacyjnego, a finalnie może przełożyć się na wzrost cen części i pojazdów.

Jeśli chodzi o ceny transportu i logistyki, to tutaj także nie pomogła pandemia. Obostrzenia, problemy na granicach, wzrosty kosztów przewoźników spowodowały, że ceny transportu i logistyki poszybowały w górę. Jeszcze gorzej sytuacja wygląda w transporcie „międzykontynentalnym”. Na rynku można zauważyć duży wzrost kosztów transportu towarów sprowadzanych z państw azjatyckich. Problem dotyczy m.in. produktów motoryzacyjnych, w tym części zamiennych wytwarzanych na kontynencie azjatyckim. I to bez względu na



Problem niestabilnego i niejasnego otoczenia prawnego nie zmienia się od wielu lat. Częste zmiany prawne, nowe obowiązki i kary za brak ich wypełnienia utrudniają nie tylko inwestycje, ale i bieżącą działalność. SDCM podobnie jak wiele innych organizacji branżowych i tych reprezentujących przedsiębiorców, jak na przykład ZPP, po wybuchu pandemii apelowało w tym zakresie o wsparcie, w szczególności niepodejmowanie przez prawodawców działań zwiększających obciążenia dla firm, które są osłabione przez kryzys wywołany pandemią.

Tomasz Bęben,
dyrektor ds. prawnych i przemysłu,
Stowarzyszenie Dystrybutorów
i Producentów Części Motoryzacyjnych

to, czy produkty te zapakowane zostaną w pudełko z mniej lub bardziej renomowanym logo (w tym też polskiego producenta posiłkującego się zakupami w Azji), czy też prywatnych marek dystrybutorów. Wynika to z rosnących cen transportu, a konkretnie niedoboru kontenerów transportowych.

Brak kontenerów przekłada się także na opóźnienia w transporcie towarów. Finalnie może przełożyć się to na czasowe braki surowców, półproduktów, a nawet gotowych wyrobów. W najczarniejszym scenariuszu możemy spodziewać się zatem także dodatkowego wzrostu cen towarów z powodu ich spadającej dostępności. Należy jednak zauważyć, że sytuacja w zakresie dostępności kontenerów ma wedle opinii ekspertów ulec poprawie w II kwartale 2021 r. Czy tak się stanie, przekonamy się przy okazji kolejnego badania rynku.

Jakie jeszcze problemy napotykają na swojej drodze producenci części, zwłaszcza jeśli chodzi o inwestycje? Tutaj głównym problemem jest niejasne i niestabilne otoczenie prawne.

OE: Jakie są główne problemy, które utrudniają inwestycje producentów części motoryzacyjnych w Polsce? (pytanie wielokrotnego wyboru)	%
niejasne i niestabilne otoczenie prawno-podatkowe	56
powolne procesy administracyjne dla projektów budowlanych	48
długi okres oczekiwania na programy wsparcia publicznego	52
powolne procesy regulowania stanów prawnych działek inwestycyjnych	16
ryzyko zablokowania inwestycji przez każdego obywatela, nawet na terenach przemysłowych	28
inne	4

Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii podjęło działania mające na celu stworzenie pakietu zmian w prawie usprawniających działania firm. Drugim najczęściej wskazywanym problemem jest tutaj długi okres oczekiwania na wsparcie publiczne. Problem także sygnalizowany od dawna. Firmy patrząc na swoje koszty często wolą same ponieść nakłady inwestycyjne i szybciej zacząć działalność, która zwróci poniesione koszty, niż czekać na wsparcie. Niestety nie tak powinno się to odbywać, zwłaszcza w sytuacji, gdy o nowe inwestycje walczymy z innymi krajami CEE.

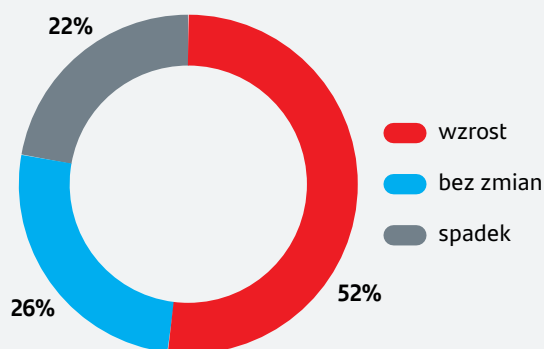
Warto jednak docenić wsparcie, jakie do firm trafiło w ramach przeciwdziałania skutkom pandemii. Tutaj faktycznie pomoc uchroniła firmy przed poważniejszymi konsekwencjami skutków pandemii.

Producenci IAM w ostatniej ankiecie wskazali, który instrument wsparcia oceniają najwyżej:

IAM: Który z głównych typów instrumentów wsparcia przedsiębiorstw wprowadzonych tarczami antykrzysowymi oceniasz najwyżej:	%
dofinansowanie wynagrodzeń	24
dotacje i pożyczki	4
subwencja finansowa Polskiego Funduszu Rozwoju	30
świadczenia postojowe	20
zwolnienie z obowiązku opłacania składek ZUS	22

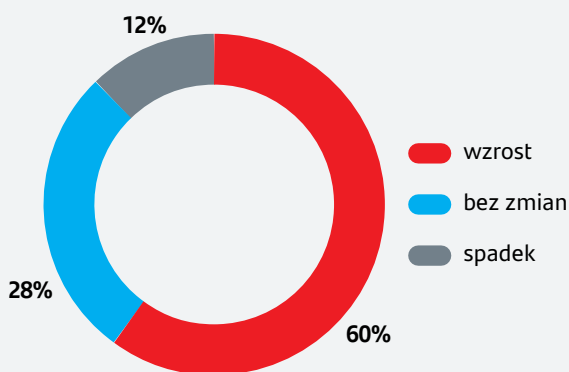
Jak producenci części (IAM oraz OE) prognozują zmianę przychodów w II kw. 2021 r. w porównaniu do I kw. 2021 r., pokazują wykresy poniżej:

IAM: Jaka jest prognozowana zmiana przychodów w II kw. 2021 r. w porównaniu do I kw. 2021 r.?



Źródło: MotoFocus.pl

OE: Jaka jest prognozowana zmiana przychodów w II kw. 2021 r. w porównaniu do I kw. 2021 r.?

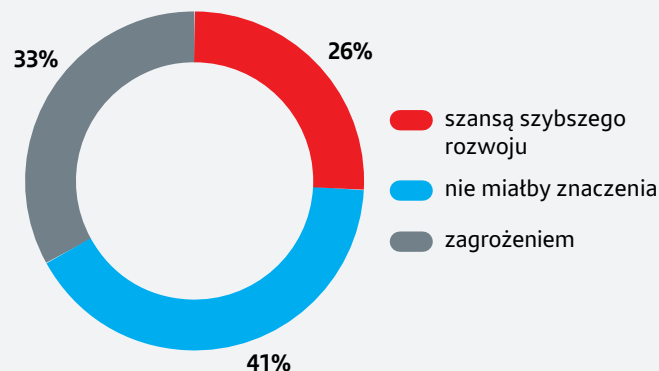


Źródło: MotoFocus.pl

Mając na uwadze wzrosty w I kw. 2021 r. w stosunku do IV kw. 2020 r., tym bardziej cieszą prognozy dalszej poprawy sytuacji w II kw. 2021 r. deklarowane przez producentów części.

Producentów części specjalizujących się w produkcji na rynek wtórny zapytaliśmy o ocenę zauważalnego wzrostu liczby pojazdów elektrycznych. Cieszy informacja, że jedynie jedna trzecia respondentów postrzega to jako zagrożenie. Tym bardziej, że jeszcze dwa lata temu ponad połowa producentów trend elektromobilności odbierała jako zagrożenie. Widać, że w ramach postępujących zmian, do których przecież firmy z branży motoryzacyjnej są przyzwyczajone, firmy będą wdrażały środki i podejmowały kroki przeciwdziałające negatywnym skutkom, na przykład poprzez zmianę czy też dywersyfikację produkowanego asortymentu. Do tego jednak potrzeba czasu. W tym zakresie wielu przedstawicieli branży z zadowoleniem przyjęło najnowsze deklaracje ws. łagodzenia podejścia Europy w stosunku do planowanej normy EURO 7, które tradycyjnej motoryzacji dadzą chwilę na oddech i zmiany.

IAM: Zauważalny udział pojazdów elektrycznych (kilkanaście-kilkadziesiąt procent) w polskim parku samochodowym w perspektywie 15 lat byłby dla Twojej firmy:



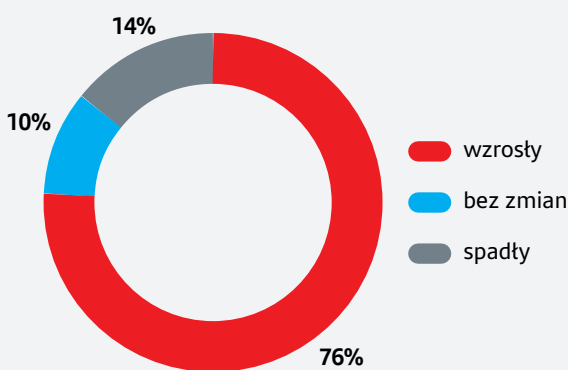
Źródło: MotoFocus.pl

Dystrybutorzy części motoryzacyjnych

Jest to grupa firm, której wyniki od wielu lat z roku na rok były coraz bardziej imponujące. Tutaj także – przynajmniej na początku pandemii – można było prognozować znaczne pogorszenie sytuacji. Duże wzrosty kosztów transportu, problemy z płynnością dostaw ze względu na zamknięte granice, zamykanie gospodarki i duża liczba osób w systemie pracy zdalnej, to tylko niektóre czynniki, które powodowały spadki obrotów dystrybutorów. Jak jednak pokazały dane podsumowujące 2020 rok w ostatnim barometrze SDCM, konieczność radzenia sobie w tych trudnych warunkach i umiejętność szybkiej adaptacji niejako przygotowały dystrybutorów działających w Polsce do „dowiezienia” dobrych wyników w 2020 roku.

Cieszy zatem informacja, że dane po pierwszym kwartale 2021 r. wskazują na dalszą poprawę sytuacji. Wzrost przychodów zanotowało ponad ¾ respondentów. Niestety z uwagi na rosnące koszty wzrost ten nie oznacza automatycznie wzrostu zysków, niemniej daje obraz dobrej sytuacji dystrybutorów części motoryzacyjnych.

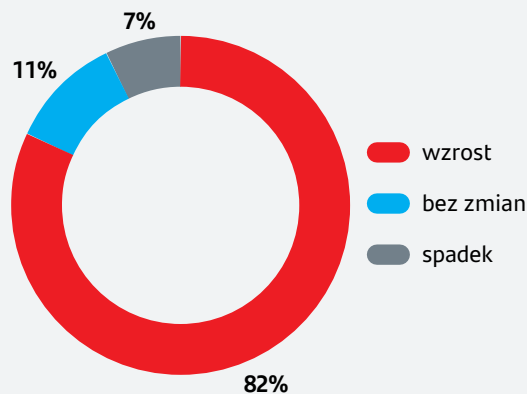
Jak zmieniły się przychody firmy w I kw. 2021 r. w porównaniu do IV kw. 2020 r.?



Źródło: MotoFocus.pl

Także prognozy wydają się bardzo optymistyczne co dodatkowo potwierdza powrót motoryzacji na dawne tory wzrostów.

Jaka jest prognozowana zmiana przychodów firmy na 2021 r. w porównaniu do 2020 r.?



Źródło: MotoFocus.pl

Co może zaskakiwać, to uzasadnienie prognoz wzrostu przychodów. Z tabeli poniżej wynika, iż połowa dystrybutorów spodziewa się wzrostów przychodów z uwagi na wzrost sprzedaży krajowej. Ci, którzy znają polski rynek dystrybucji części wiedzą, że jest on dla dystrybutorów rynkiem bardzo trudnym. Konkurencja jest silna, stąd nie notuje się tutaj wyraźnych wzrostów. Inaczej jest na nowych rynkach, gdzie – przyzwyczajeni do silnej konkurencji i najwyższej jakości usług – dystrybutorzy z Polski notują duże wzrosty „ciągnące” w górę wyniki sprzedaży.

Zmiana wartości przychodów w Twojej firmie w 2021 r. nastąpi głównie w wyniku:

Zmiana wartości przychodów w 2021 r. nastąpi głównie w wyniku:	%
wzrostu sprzedaży krajowej	52
wzrostu eksportu	31
pozostanie bez zmian	10
spadku sprzedaży krajowej	7
spadku eksportu	0

Nieco mniejszy odsetek wskazań na wzrost przychodów spowodowany wzrostem eksportu jest wynikiem tego, że nie każda firma dystrybucyjna działa na rynkach zagranicznych. Przekonanie o wzroście sprzedaży krajowej u tak wielu respondentów może być jednak dobrą wiadomością dla kierowców i warsztatów, którzy z pewnością będą mogli kupić części taniej niż dotychczas – wymusi to konkurencja, choć i tak marże dystrybutorów są w Polsce bardzo niskie.

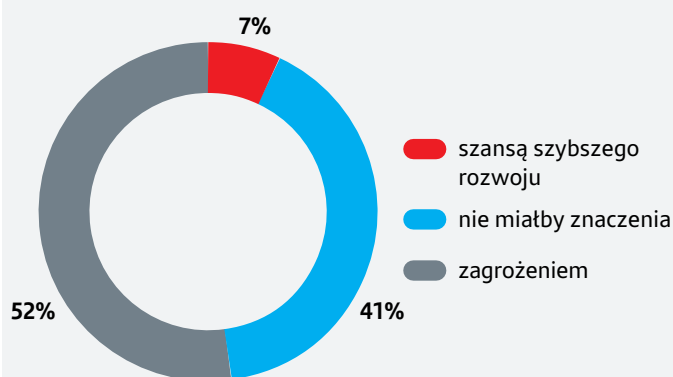


Krajowy rynek części zamiennych od lat jest wspierany przez wysoki popyt na auta używane, który w mniejszym stopniu odczuł skutki kryzysu - wg danych CEP w 2020 r. spadek importu używanych aut był niższy niż rejestracji nowych samochodów osobowych. Co więcej, już w marcu 2021 import wrócił do poziomu obserwowanego w 2019 r. Jest to ważne źródło popytu dla rynku części zamiennych, choć warto wskazać, że w mniejszym stopniu dotyczy to części kategorii premium.

Martyna Dziubak,
dyrektor ds.sektora motoryzacyjnego
i TSL, Santander Bank Polska

Jak potencjalny zauważalny wzrost liczby pojazdów elektrycznych w najbliższych latach oceniają dystrybutorzy części motoryzacyjnych? Okazuje się, że w połowie przypadków jako zagrożenie.

Zauważalny udział pojazdów elektrycznych (kilkanaście-kilkadziesiąt procent) w polskim parku samochodowym w perspektywie 15 lat byłby dla Twojej firmy:



Źródło: MotoFocus.pl

O ile wśród producentów IAM była to jedynie jedna trzecia firm, co można było tłumaczyć możliwością zmiany lub dywersyfikacji produkowanego przez nie asortymentu, to w przypadku dystrybutorów wzrost udziału w parku pojazdów elektrycznych oznacza zmniejszenie asortymentu sprzedawanych części

Doprowadzi to finalnie, choć jest to odległa przyszłość, do tego, że dystrybutorzy oferować będą mniej części. Warto przypomnieć, że dziś średnio każdy pojazd ma ich około 30 tysięcy.

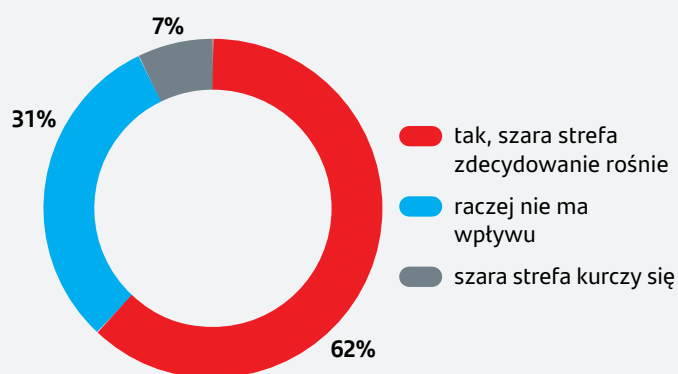
Warsztaty motoryzacyjne

Najmniej optymizmu widać po odpowiedziach uzyskanych od przedstawicieli warsztatów motoryzacyjnych, których pandemia oczywiście nie ominęła. To, że w kryzysie nie kupuje się nowych samochodów, a raczej naprawia i serwisuje się te już używane, nie przysporzyło warszatom tłumów klientów. Z uwagi na pandemię wiele osób zostało „zamkniętych” lub odizolowało się w domach pracując zdalnie. Zmniejszyło to wykorzystanie pojazdów, a zatem i wiele napraw zostało odłożonych na później.

Legalnie działającym firmom przeszkadza w funkcjonowaniu szara strefa oraz kontrole mające w założeniu ją eliminować, a faktycznie skupiające się w znacznej mierze na prześwietlaniu firm, które starają się – jak mogą – wypełniać nakładane prawem, znaczne obowiązki administracyjne.

Szara strefa to problem nasilający się w sytuacjach kryzysowych, w których łatwiej działać podmiotom, które nie muszą płacić podatków i innych danin, ani stosować się do wielu często uciążliwych, kosztownych i czasochłonnych obowiązków. Prawie 2/3 respondentów wskazało, że kryzys wywołany pandemią koronawirusa zdecydowanie wpłynął na wzrost szarej strefy.

Czy w Twoim odczuciu obecny kryzys wpłynął na wzrost szarej strefy w branży?



Źródło: MotoFocus.pl

Kolejne pesymistyczne wiadomości to takie, że kierowcy z jednej strony ograniczają zakres napraw, nawet jeśli pojazd wymaga naprawy, a z drugiej wybierają części ekonomiczne, na których warsztaty mają mniejszą marżę.

Aby ocenić zmianę w zachowaniu kierowców w I kw. 2021 r. w stosunku do IV kw. 2020 r. prosimy zaznaczyć wyłącznie prawdziwe stwierdzenie:

Stwierdzenie	%
kierowcy nie ograniczają zakresu naprawy, gdy jest ona wymagana	38
kierowcy ograniczają zakres napraw, nawet jeżeli pojazd wymaga naprawy	62

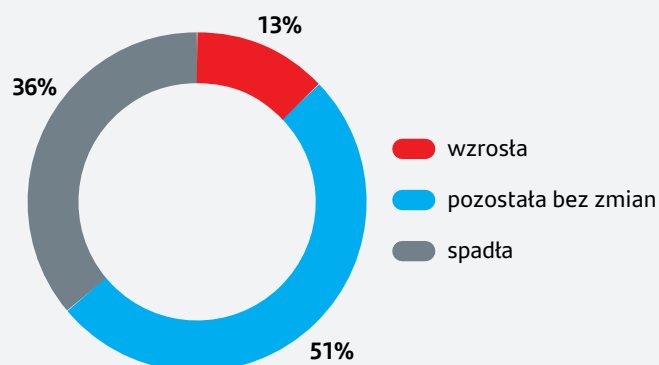
Zaznacz wyłącznie prawdziwe stwierdzenie – porównując czas obecny do IV kwartału 2020 r.:

Stwierdzenie	%
kierowcy bardziej niż poprzednio preferują naprawy z użyciem części premium	20
kierowcy bardziej niż poprzednio preferują naprawy z użyciem tańszych części	80

Taka zmiana w zachowaniu kierowców podyktowana jest oczywiście pandemią, zwiększoną niepewnością o własne finanse i szukaniem oszczędności. Mniejsza mobilność skłania do odkładania napraw i poddawania pojazdu jedynie tym naprawom, które są konieczne, a także do korzystania przy naprawach z tańszych części.

Także liczba klientów w warsztatach nie napawa optymizmem. Ponad jedna trzecia warsztatów wskazała na spadek liczby klientów, a jedynie 13% na wzrost. Winna jest trzecia fala pandemii, podczas której w Polsce odnotowano najwięcej zarażeń i zgonów, i która zamknęła wiele osób w domach lub zniechęciła do wizyt w warsztatach.

Liczba klientów w warsztacie w I kw. 2021 r. w stosunku do IV kw. 2020 r.

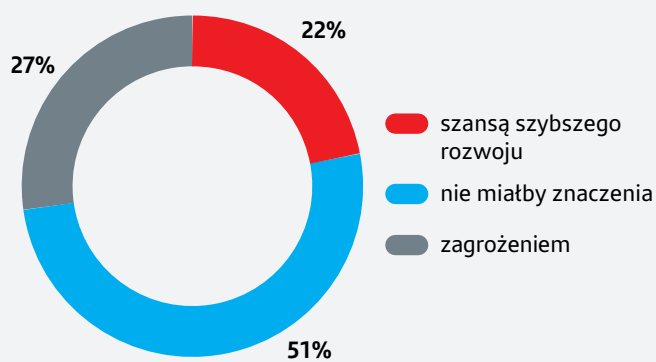


Źródło: MotoFocus.pl

Szukając pozytywów można wskazać, że malejąca w drugiej połowie kwietnia liczba zakażeń i informacje o przejściu szczytu tej fali pandemii dają nadzieję na odmrażanie gospodarki, większą mobilność, a tym samym częstsze wizyty klientów w warsztatach.

W ostatniej ankiecie SDCM także warsztaty odniosły się do wizji znacznego udziału pojazdów elektrycznych w parku samochodowym.

Zauważalny udział pojazdów elektrycznych (kilkanaście-kilkadziesiąt procent) w polskim parku samochodowym w perspektywie 15 lat byłby dla Twojej firmy:

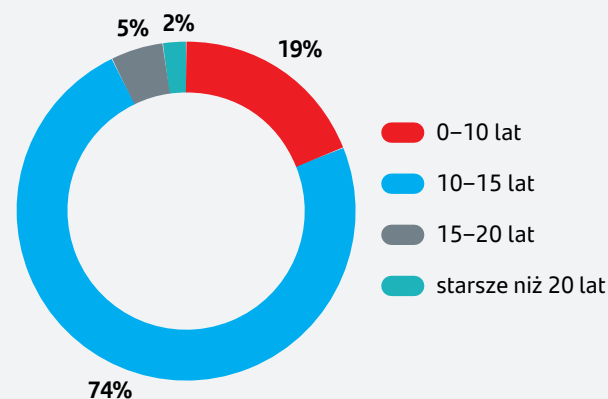


Źródło: MotoFocus.pl

Prawie tyle samo respondentów postrzega to jako szansę rozwoju, jak i zagrożenie. Widać więc, że generalnie w większości przypadków warsztaty motoryzacyjne nie boją się elektromobilności. Coraz więcej warsztatów przygotowuje się do napraw hybryd i elektryków, dostępnych jest coraz więcej szkoleń w tym zakresie, dlatego można być spokojnym, że niezależne warsztaty będą gotowe do napraw tego typu pojazdów.

A jakie pojazdy naprawiane są obecnie? Większość respondentów wskazało tutaj na pojazdy z przedziału 10–15 lat czyli pojazdy z przedziału, w jakim mieści się średnia wieku parku samochodowego (około 14 lat)

Jaki jest wiek pojazdów, które najczęściej naprawiasz?



Źródło: MotoFocus.pl

Podsumowanie

Pomimo panującej obecnie pandemii, poza sytuacją warsztatów motoryzacyjnych widać optymizm. Sytuacja w branży zdaje się poprawiać, a prognozy są krzepiące. Słabnąca trzecia fala zakażeń w Polsce i ograniczanie obostrzeń pozwalają na twierdzenie, że także sytuacja w branży będzie coraz lepsza.

Niemniej przed branżą wiele wyzwań niezwiązanych z pandemią, w tym czekające motoryzację megatrendy, z którymi muszą zmierzyć się firmy.

Zmiany, jakie obserwujemy i będziemy obserwowali w przemyśle i na rynku motoryzacyjnym w najbliższej dekadzie, będą bardzo szybkie i głębokie. Ewolucja otoczenia konkurencyjnego i prawnego oraz zmieniające się potrzeby klientów nie są niczym nowym. Nowe będzie natomiast tempo i skala zmienności tych czynników. Obecny kryzys staje się – jak pokazujemy poniżej – wręcz katalizatorem przyśpieszającym zmiany w tym zakresie.

W związku z powyższym bardzo istotna będzie pomoc i tworzenie czy też wspieranie dobrego środowiska dla biznesu: niepodejmowanie decyzji o nowych daninach i obowiązkach dla legalnie działających firm, nowe narzędzia wspierające rozwój, wsparcie ze środków Krajowego Planu Odbudowy.



Autorzy barometru:

Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

ul. Za Dębami 3,05-075 Warszawa

Więcej informacji:

Alfred Franke, prezes SDCM

e-mail: alfred@sdcм.pl

tel.: +48 22 773 00 18

Tomasz Bęben, dyrektor ds. prawnych i przemysłu

e-mail: tomasz.beben@sdcм.pl

tel.: +48 695 961 509

SDCM – Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

– to polski głos branży motoryzacyjnej. To 164 największych graczy Przemysłu i Rynku części motoryzacyjnych, Członków SDCM, reprezentujących interesy przemysłu, handlu i usług o wartości blisko 140 mld złotych rocznie, tworzących ponad 330 000 miejsc pracy. SDCM należy do największych organizacji europejskich takich jak: CLEPA (Europejskie Stowarzyszenie Producentów Części Motoryzacyjnych) i FIGIEFA (Międzynarodowa Federacja Niezależnych Dystrybutorów Motoryzacyjnych). Stowarzyszenie zrzesza i reprezentuje międzynarodowe przedsiębiorstwa działające w przemyśle motoryzacyjnym, inwestujące w Polsce setki milionów złotych, takie jak Bosch, Brembo, Delphi, Valeo, Federal Mogul/Tenneco, Mahle, ZF TRW, ale również wielu krajowych producentów jak np.: Wuzetem, Asmet czy Tomex. Członkowie SDCM to także najwięksi dystrybutorzy części zamiennych: Inter Cars, Moto-Profil, Auto Partner, GroupAuto Polska, i wiele innych, jak również sieci warsztatowe zrzeszające łącznie ponad 5000 warsztatów.

Grupa MotoFocus

Więcej informacji:

e-mail: biuro@motofocus.pl

tel.: +48 227 738 775

Grupa MotoFocus to specjalistyczne portale informacyjne skierowane do profesjonalistów z branży motoryzacyjnej w sektorze samochodów osobowych i ciężarowych. Od 18 lat przekazuje unikatową wiedzę branżową poprzez profesjonalną, rzetelną i szybką komunikację. Z ogromną skutecznością dociera do ponad 300-tysięcznej bazy odbiorców na 10 rynkach Europy Centralnej.



Autorzy barometru:

Santander Bank Polska

al. Jana Pawła II 17, 00-854 Warszawa

Więcej informacji:

Martyna Dziubak, dyrektor ds. sektora motoryzacyjnego i TSL

e-mail: martyna.dziubak@santander.pl

tel.: +48 727 570 319

Radosław Pelc, analityk sektorowy

e-mail: radoslaw.pelc@santander.pl

tel.: +48 887 845 708

Santander Bank Polska jest częścią największej grupy finansowej w strefie euro i jednej z największych instytucji finansowych na świecie. Grupa obsługuje 148 mln klientów w 10 geografiach i zarządza aktywami o wartości 1508 mld euro. Santander Bank Polska oferuje nowoczesne rozwiązania finansowe dla osób indywidualnych, mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz polskich i międzynarodowych korporacji. Jest jednym z liderów rynku w zakresie wykorzystania nowoczesnych technologii w usługach bankowych, konsekwentnie budując swoją markę zgodnie ze strategicznym celem osiągnięcia pozycji najlepszego banku dla klienta. Priorytetem Santander Bank Polska jest satysfakcja i lojalność klientów, dlatego Bank regularnie wprowadza do oferty innowacyjne funkcjonalności, które pomagają dbać o finanse osobiste oraz efektywnie zarządzać finansami firmowymi. Santander Bank Polska oferuje m.in. fundusze inwestycyjne, usługi maklerskie, ubezpieczenia, leasing oraz faktoring.