

My wiemy jak!

Profesjonalny montaż miski olejowej

Zobacz wskazówki praktyczne Viktorii na
www.victorreinz.com/victoria



Just seal it!
Victor Reinz® Sealing Technologies
Just seal it!



VICTOR REINZ®



www.victorreinz.com

Auto*naprawa*

www.e-autonaprawa.pl

Adres redakcji:

ul. Parkowa 25
51-616 Wrocław
tel. 71 715 77 95
faks 71 348 81 50
autonaprawa@technotransfer.pl
www.technotransfer.pl

Numer rachunku bankowego:
03 1140 2004 0000 3102 5467 9483

Redaktor naczelny:

Jan Wajdzik
j.wajdzik@technotransfer.pl

Redaktor prowadzący:

Marcin Bieńkowski
m.bienkowski@technotransfer.pl

Sekretarz redakcji:

Bogusława Krzczanowicz
b.krczczanowicz@technotransfer.pl

Serwis e-autonaprawa.pl:

Adam Rudziński
a.rudzinski@technotransfer.pl

Stali współpracownicy:

Andrzej Kowalewski, KrzaQ,
Hubert Kwarta, Zenon Majkut,
Leszek A. Stricker, Tomasz Szulc

Marketing i reklama:

Małgorzata Salamaga-Borysenko
tel. 71 733 67 56
m.salamaga@technotransfer.pl

Prenumerata:

tel. 71 715 77 95
prenumerata@technotransfer.pl

Opracowanie graficzne i skład:

Taurus CD
tel. 71 715 77 98

Wydawca:

Wydawnictwo Technotransfer

Druk i oprawa:

AMW Wrocław



Wszelkie prawa zastrzeżone. Przedruk materiałów wyłącznie za zgodą redakcji. Materiałów niezamówionych redakcja nie zwraca. Zastrzegamy sobie prawo do skrótów i redakcyjnego opracowania tekstów przyjętych do druku. Redakcja nie bierze odpowiedzialności za treść reklam i ogłoszeń.

Zdjęcia na okładce:
topwalls.net, geomechanic.in



Flota „elektryków”?

Pod względem rynku motoryzacyjnego Polska jest dość nietypowym krajem. Większość nowych samochodów rejestrowanych jest bowiem na firmy, a dla wielu marek sprzedaż aut dla klientów firmowych stanowi absolutną większość miesięcznych obrotów. Ponadto jesteśmy też jednym z najbardziej zdominowanych przez firmowe floty rynków nowych samochodów w Europie. Działają tu wielu potentatów – zarówno polskich, jak i międzynarodowych – wyspecjalizowanych w zarządzaniu samochodowymi flotami. To oni głównie napędzają rynek usług warsztatowych realizowanych w autoryzowanych stacjach obsługi, a także mogą w znaczącym stopniu opóźnić nadchodzącą elektryczną rewolucję. Przyjrzyjmy się liczbom.

Według raportu kwartalnego PZPM i KPMG w Polsce „Branża motoryzacyjna”, edycja Q2/2021, od stycznia do marca 2021 roku w Polsce zarejestrowano 117,9 tys. samochodów osobowych, o 9,5% więcej w porównaniu z pierwszym kwartałem ubiegłego roku. Osiągnięty wzrost był możliwy dzięki dużemu popytowi ze strony klientów instytucjonalnych, którzy kupili 84,2 tys. nowych pojazdów, co daje 16,2% wzrost sprzedaży rok do roku. Klienci indywidualni w pierwszym kwartale br. zarejestrowali zaś zaledwie 33,6 tys. nowych pojazdów osobowych. Jest to mniej o 4,2% niż w analogicznym okresie ubiegłego, bardzo słabego z uwagi na pandemię, roku.

Z kolei z danych Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego SAMAR wynika, że w okresie od stycznia do września 2020 r. cała branża CFM (Car Fleet Management) w Polsce odnotowała ponad 22,5-procentowy spadek liczby rejestracji z łącznym wynikiem 30 087 pojazdów (w analogicznym okresie 2019 r. liczba ta wyniosła 38 885 samochodów).

Przytoczone dane pokazują, że rynek nowych samochodów w Polsce w głównej mierze zależy od firm leasingowych i przedsiębiorstw z branży CFM. Średni wiek zarejestrowanego w Polsce samochodu, po wyeliminowaniu „martwych dusz” z systemu CEPIK, to ok. 13 lat, a Polacy wydają na zakup samochodu średnio 18 tys. zł (wartość typowego, poruszającego się po polskich drogach pojazdu nie przekracza 8-9 tys.). Firmy też kalkulują i biorą w leasing głównie tanie w eksploatacji modele – pomijam tu celowo „wypasione” samochody dla top managementu.

Co to wszystko oznacza? Otóż, zarówno przedsiębiorstwa, firmy leasingowe, jak i podmioty z branży CFM – zainteresowane są przede wszystkim sprawdzonymi rozwiązaniami. Nikt nie będzie spieszył się do zakupu floty samochodów elektrycznych, jeśli nie będzie mu się to opłacało.

Wyższe koszty zakupu (nowy „elektryk” jest zwykle droższy o 20-30% od jego spalinowego odpowiednika), drożący prąd oraz słabo rozbudowana sieć stacji ładowania sprawiają, że kupno na firmę „elektryka” jest inwestycją sensu stricto prestiżową – i nic więcej. Samochodami elektrycznymi zainteresowani są jedynie majątni mieszkańcy dużych miast, a ci, jak wynika z danych, nie są w stanie wytworzyć wystarczającego popytu. Dopóki się to nie zmieni, a więc dopóty nasze społeczeństwo się nie wzbogaci, nie ma co liczyć na to, że elektryki zagospodzą masowo na naszych ulicach. I nie pomogą tu żadne dyrektywy Unii Europejskiej.

Marcin Bieńkowski

Marcin Bieńkowski