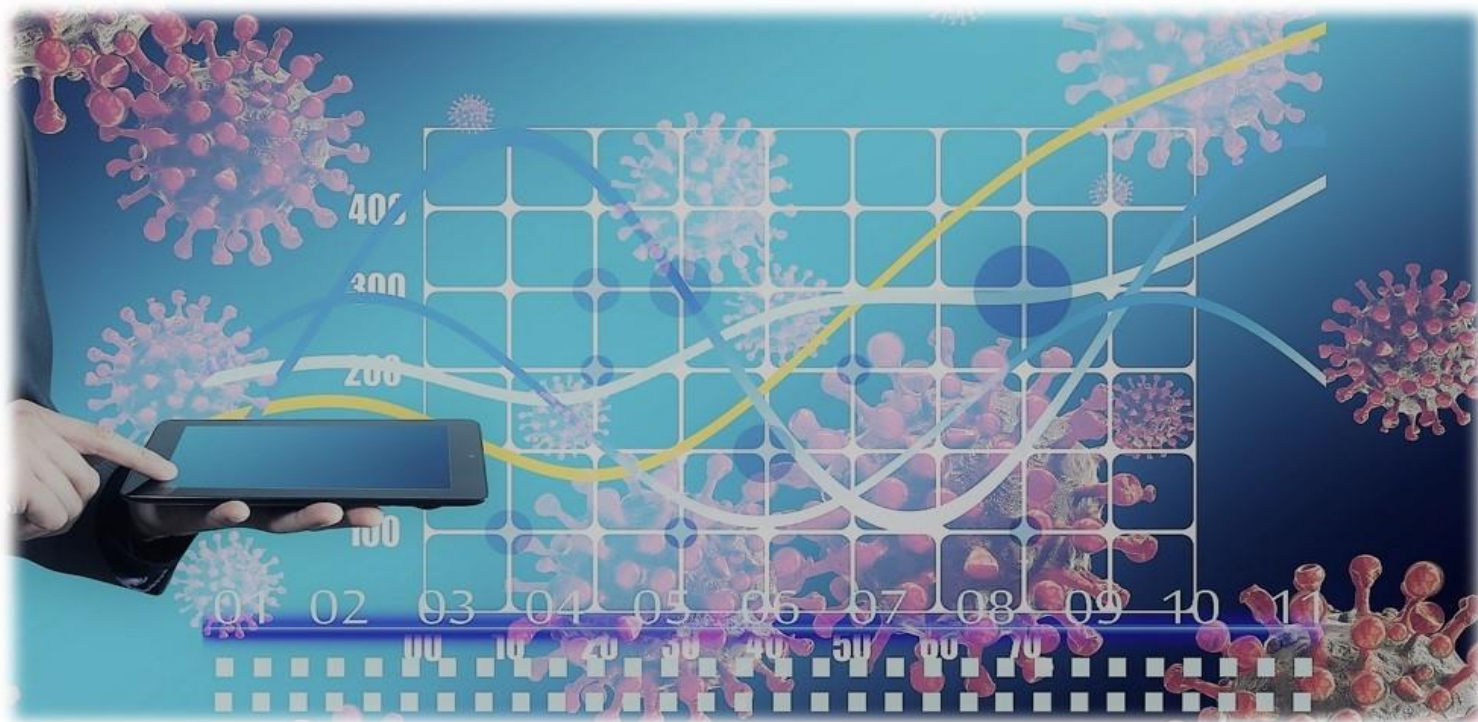


# Dwie „nogi” motoryzacji

Kondycja branży

w świetle kryzysu wywołanego koronawirusem SARS-CoV-2



21 lipca 2020 r.



## Spis treści

### 1. Wstęp

1.1 Dwie „nogi” branży motoryzacyjnej ( <i>równowaga producentów części</i> ).....	3
1.2 Mobilność jest dziś bardzo ważna.....	4
1.3 Nie każdemu kryzys szkodzi .....	6
<b>2. Rynek motoryzacyjny tuż przed pandemią.....</b>	<b>6</b>
2.1 Wielkość i wiek parku samochodowego .....	6
2.2 Przychody niezależnych dystrybutorów.....	7
2.3 Wydatki kierowców na części i usługę napraw samochodów .....	8
2.4 Ilość wizyt w warsztatach niezależnych .....	9
<b>3. Rynek motoryzacyjny dziś .....</b>	<b>10</b>
3.1 Wyniki niezależnych dystrybutorów 2020 .....	10
<b>4. Rynek motoryzacyjny jutro .....</b>	<b>10</b>
4.1 Wzrost ilości samochodów w Polsce.....	10
4.2 Wzrost wydatków kierowców na części.....	11
<b>5. Szanse dla rynku .....</b>	<b>12</b>
5.1 Większa konkurencyjność niezależnych warsztatów .....	12
5.2 Serwisy autoryzowane klientami niezależnych dystrybutorów części.....	12
5.3 Lekarstwo na kryzys .....	12
5.4 Sprzedaż części to bufor bezpieczeństwa warsztatów samochodów .....	12
5.5 Ekspansja niezależnych dystrybutorów na rynki europejskie .....	13
5.6 Spadek napraw w segmencie Do It Yourself .....	14
<b>6. Zagrożenia dla rynku.....</b>	<b>14</b>
6.1 Zmniejszenie popytu na produkty premium vs. ekonomiczne .....	14
6.2 Różnice kursowe.....	14
6.3 Konieczność przejścia na niskoemisyjny transport - elektromobilność .....	14
<b>7. Bezpieczeństwo inwestycyjne .....</b>	<b>15</b>
7.1 Warsztaty – obrót gotówkowy.....	15
7.2 Rotacja produktów .....	15
7.3 Zapasy magazynowe zabezpieczeniem kredytów.....	16
7.4 Doskonalenie procedur .....	16
<b>8. Wnioski .....</b>	<b>16</b>
<b>Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych.....</b>	<b>17</b>

## 1. Wstęp

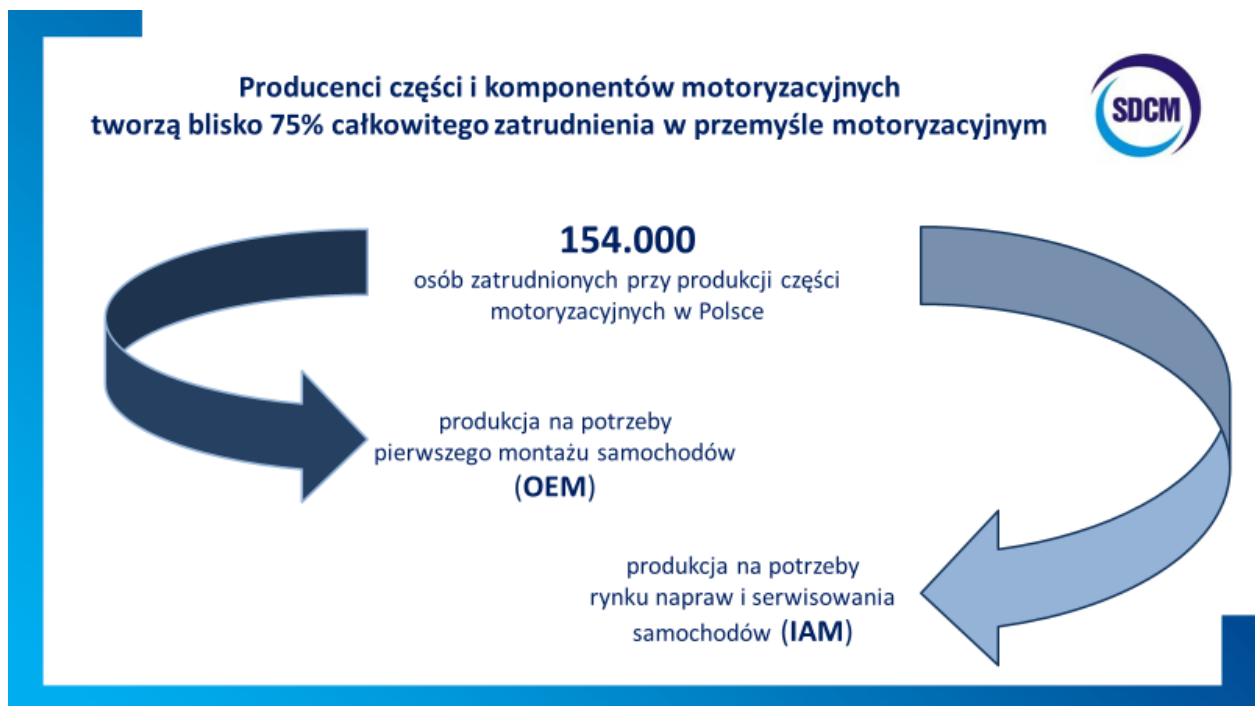
### 1.1 Dwie „nogi” branży motoryzacyjnej (*równowaga producentów części*)

Szeroko rozumianą branżę motoryzacyjną można dzielić na wiele sposobów jednakże w chwili kryzysu w motoryzacji wywołanego pandemią koronawirusa SARS-CoV-2 **wyraźnie rozróżnić należy dwie grupy, a w przenośni mówiąc dwie „nogi”:**

- produkcja pojazdów i ich sprzedaż,
- produkcja części na potrzeby napraw i serwisowania samochodów, jak i ich dystrybucja oraz usługi posprzedażne.

Podział na te dwie grupy ma zasadnicze znaczenie ze względu na sytuację gospodarczą w jakiej się one znajdują. Ponieważ w okresie kryzysu społeczeństwo wstrzymuje się z dużymi wydatkami myśląc o bezpieczeństwie finansowym i doraźnym działaniu - popyt na nowe samochody w tym czasie znacznie spada, a jednocześnie rośnie popyt na serwisowanie i naprawy pojazdów poruszających się już po drogach.

Dlatego też większość producentów części i komponentów świadomych tego zjawiska posiada w ramach swoich struktur dwa źródła dochodów – jedno nastawione na współpracę z producentami pojazdów, a drugie z niezależnym rynkiem wtórnym (ang. Aftermarket).

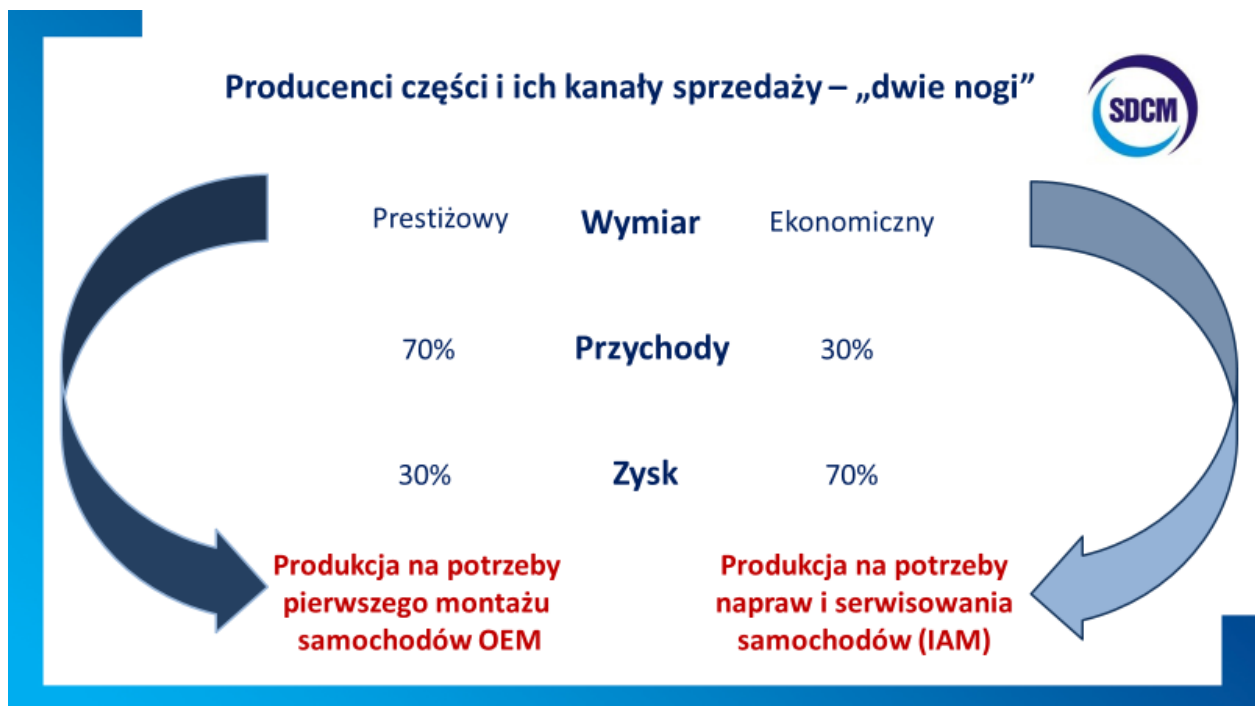


Producenci części zmierzają do tego aby równoważyć efektywność z wyżej wymienionych dwóch źródeł (OEM oraz IAM). Zapewnia to im bowiem bezpieczeństwo rozwoju.

Co prawda producenci skupiający się bardziej na OEM odczuwają kryzys podobnie jak producenci samochodów, ale ci dla których IAM był ważnym pionem działalności, lepiej sobie radzą, tym bardziej, że dostawy na pierwszy montaż niestety mają często wymiar wizerunkowy – prestiżowy, gdzie współpraca oznacza niewielki zysk, a dopiero na rynku wtórnym marża przynosi realne korzyści.

Te zależności doskonale potrafi wykorzystywać wielu producentów przenosząc ciężar swojej aktywności w kryzysowych sytuacjach. Najlepszym dowodem na to jest to jak poradzili sobie w kryzysie 2008/2009.

W związku z tym należy wyraźnie podkreślić, że obecny kryzys w branży motoryzacyjnej dotyczy sprzedaży i produkcji nowych samochodów, a nie produkcji i dystrybucji części na potrzeby usług posprzedażnych.





















## 1.2 Mobilność jest dziś bardzo ważna

Samochody osobowe są bardzo ważnym środkiem transportu dla obywateli i są jednocześnie jedną z największych inwestycji przeciętnego gospodarstwa domowego.

Obecny kryzys i poczucie zagrożenia zdrowia i życia wywołanego pandemią groźnego wirusa powoduje, że korzystanie z własnego środka transportu jest w cenie, zatem eksploatowane samochody muszą być regularnie serwisowane i naprawiane, zwłaszcza że często są bardzo ważnym narzędziem pracy.

Drastyczną zmianę trendów i zmianę popytu na części i usługi doskonale pokazuje tabela poniżej:

	2016-2019	2020	Efekty zmiany trendów
Transport publiczny	 Wzrost popularności	 Drastyczny spadek popularności	 Spadek popularności transportu publicznego to wpływ, choć niewielki, na rynek części do tych pojazdów
Carsharing / taxi	 Wzrost popytu kosztem posiadania własnego pojazdu	 Spadek popytu – powrót do własnego pojazdu	 Nieznaczący w całym wolumenie spadek popytu na części niezbędne do serwisowania pojazdów z carsharingu
Zakup używanego samochodu	 Stale utrzymujący się duży popyt	 Dalszy popyt i duża potrzeba posiadania choćby starszego pojazdu	 Znaczny wzrost popytu na części
Wiek samochodu	 Powolne choć sukcesywnie odmładzanie parku samochodowego	 Rośnie wiek parku samochodowego	 Wzrost wieku parku samochodowego to wzrost potrzeb napraw i serwisowania
Przebieg roczny	 Spadek przebiegu	 Rośnie przebieg samochodów (izolacja społeczeństwa)	 Większy przebieg to wzrost popytu na części i usługi
Zakup nowego samochodu	 Wzrost popytu na nowe samochody	 Drastyczny spadek popytu	 Spadek popytu nieznaczący w całym wolumenie usług i napraw

### 1.3 Nie każdemu kryzys szkodzi

Kryzys w jakim się znaleźliśmy sprawia, że w miesiącu marcu i kwietniu zamarła w zasadzie cała aktywność gospodarcza. Większość z nas pracowała z domu, zatem zakupy dotyczyły wyłącznie produktów spożywczych, leków i środków niezbędnych do przeżycia. Zapotrzebowanie na produkty branży motoryzacyjnej i usługi spadł niemal do zera. **Jednakże jeszcze przed oficjalnym otwarciem gospodarki stosunkowo szybko zaczął powracać popyt na usługi motoryzacji, a co za tym idzie na części motoryzacyjne niezbędne do napraw samochodów.**

Myśląc zdroworoządkowo łatwo zauważyć, że spadek popytu na nowe samochody oznacza wydłużenie czasu eksploatacji poruszających się już po drogach pojazdów, a to w obecnej chwili łagodzi kryzys w serwisowaniu i naprawach. **Zależność tę obserwowano również w trakcie i po kryzysie z 2008/2009 r.** Zatem nieco kontrowersyjnie, ale prawdziwie brzmi zdanie: im gorzej w sprzedaży nowych samochodów tym lepiej w sprzedaży części zamiennych i usług posprzedażnych.

Oczywiście patrząc w dalszej perspektywie sprzedaż nowych samochodów napędza usługi posprzedażne, gdyż powoduje to wzrost parku samochodowego. Dlatego też w przyszłości im lepiej będzie w sprzedaży nowych samochodów tym lepiej będzie w ich naprawach i serwisowaniu.

Jednakże w sytuacji kryzysu w jakim dziś znalazł się rynek zwycięzcą oczywiście są ci, którzy żyją ze sprzedaży części zamiennych i usług posprzedażnych.

## 2. Rynek motoryzacyjny tuż przed pandemią

### 2.1 Wielkość i wiek parku samochodowego

Przez ostatnie lata niezależny rynek motoryzacyjny charakteryzuje duża dynamika wzrostu. Wynik taki to efekt rozwoju rynku w tym dużego wzrostu parku używanych samochodów, jak również sprzedaży nowych pojazdów o coraz to większym zaawansowaniu technicznym. **To z kolei wprost przekładało się na wzrost wartości rynku części zamiennych i usług posprzedażnych.** Obecny brak popytu na nowe samochody przesunął się w kierunku coraz większego zainteresowania samochodami używanymi

Jeszcze 2 dekady temu duży procent parku samochodowego stanowiły pojazdy o konstrukcji stosunkowo prostej, dlatego też w poszukiwaniu oszczędności aż 30% napraw prowadzonych było samodzielnie przez ich właścicieli. Duży import nowoczesnych choć używanych samochodów, jak i sprzedaż nowych spowodowały wymianę parku samochodowego na pojazdy dużo bardziej skomplikowane technologicznie. **Zatem obecny park samochodowy wymaga naprawy przez profesjonalistów oraz części bardziej zaawansowanych technicznie, a tym samym droższych.**

Średni wiek samochodu w Polsce obecnie wynosi ok. 14 lat i jest nieco starszy niż w niektórych krajach europejskich. Pod względem struktury marek pojazdów rynek polski w przeciwieństwie do rynku francuskiego czy też niemieckiego jest bardzo zróżnicowany i zbliżony do krajów takich jak na przykład Holandia. **Takie duże zróżnicowanie struktury marek pojazdów wiąże się z potrzebą oferowania bardzo szerokiego asortymentu części zamiennych.**

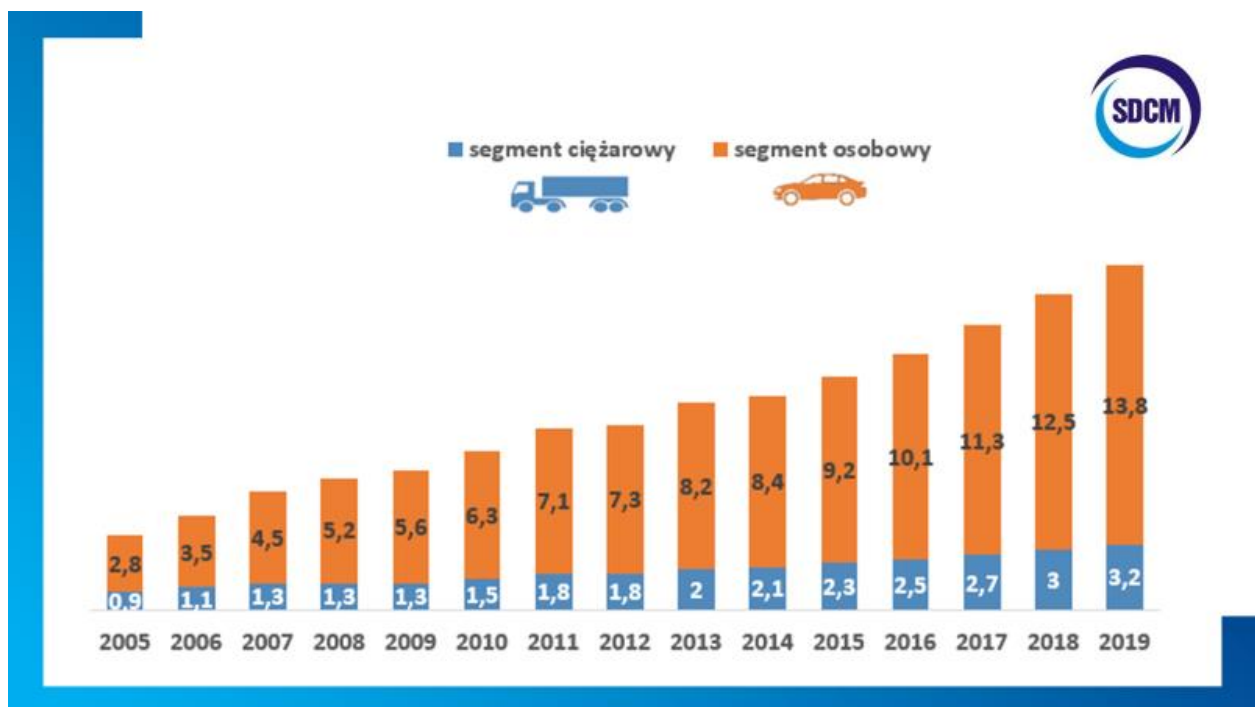
## 2.2 Przychody niezależnych dystrybutorów

Polski rynek dystrybucji części zamiennych pomimo wielu konsolidacji i łączeniu w tak zwane grupy zakupowe nadal jest bardzo rozproszony, co podtrzymuje silną konkurencję motywując dystrybutorów do znacznego inwestowania i ciągłego rozwoju.

W Polsce działa obecnie 48 znaczących firm zajmujących się dystrybucją części motoryzacyjnych posiadających blisko 1200 punktów hurtowej sprzedaży części motoryzacyjnych do samochodów osobowych i ciężarowych.

Tworzą oni 32 tysiące miejsc pracy a powierzchnia ich głównych magazynów wynosi 700.000 m<sup>2</sup>. **Warto dodać, że wartość krajowej jak i zagranicznej sprzedaży części motoryzacyjnych przez dystrybutorów wynosi 24 mld PLN.** Poniżej przedstawiamy wykres z danymi o sprzedaży w segmencie osobowym i ciężarowym.

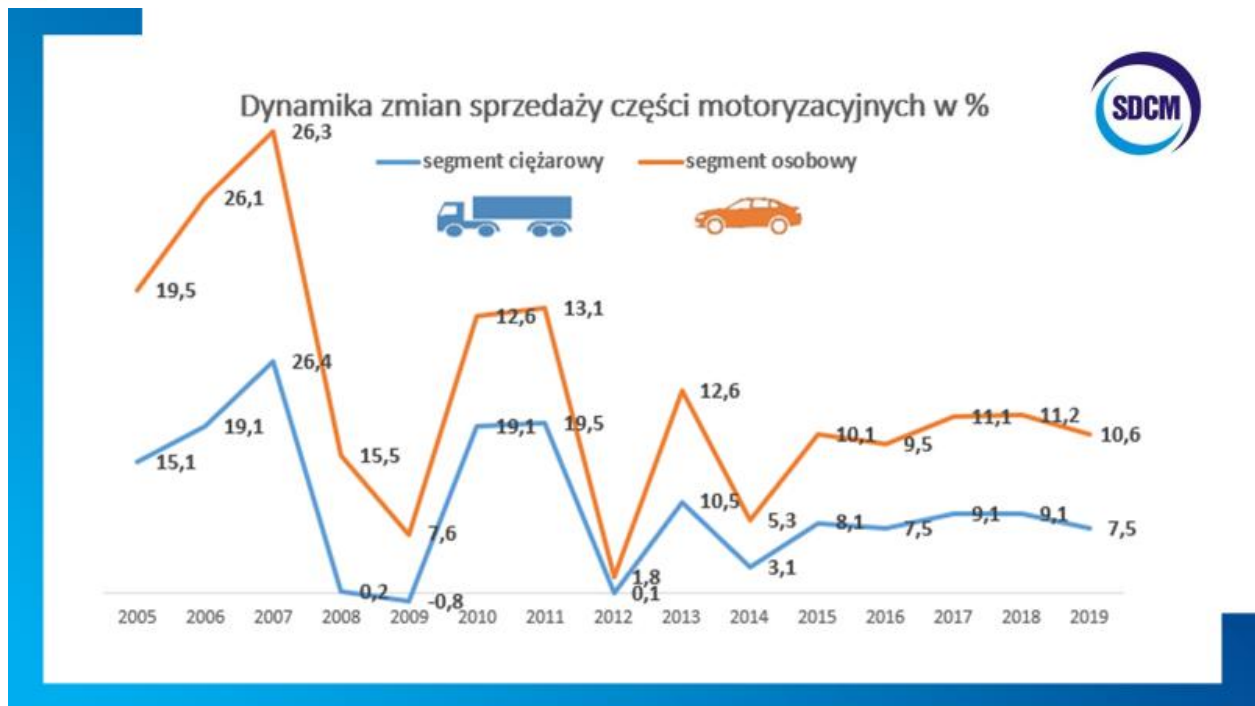
### Sprzedaż dystrybutorów w segmencie osobowym i ciężarowym w mld PLN



Z powyższego wykresu jasno wynika, że sprzedaż zarówno w segmencie osobowym jak i ciężarowym stale rośnie.

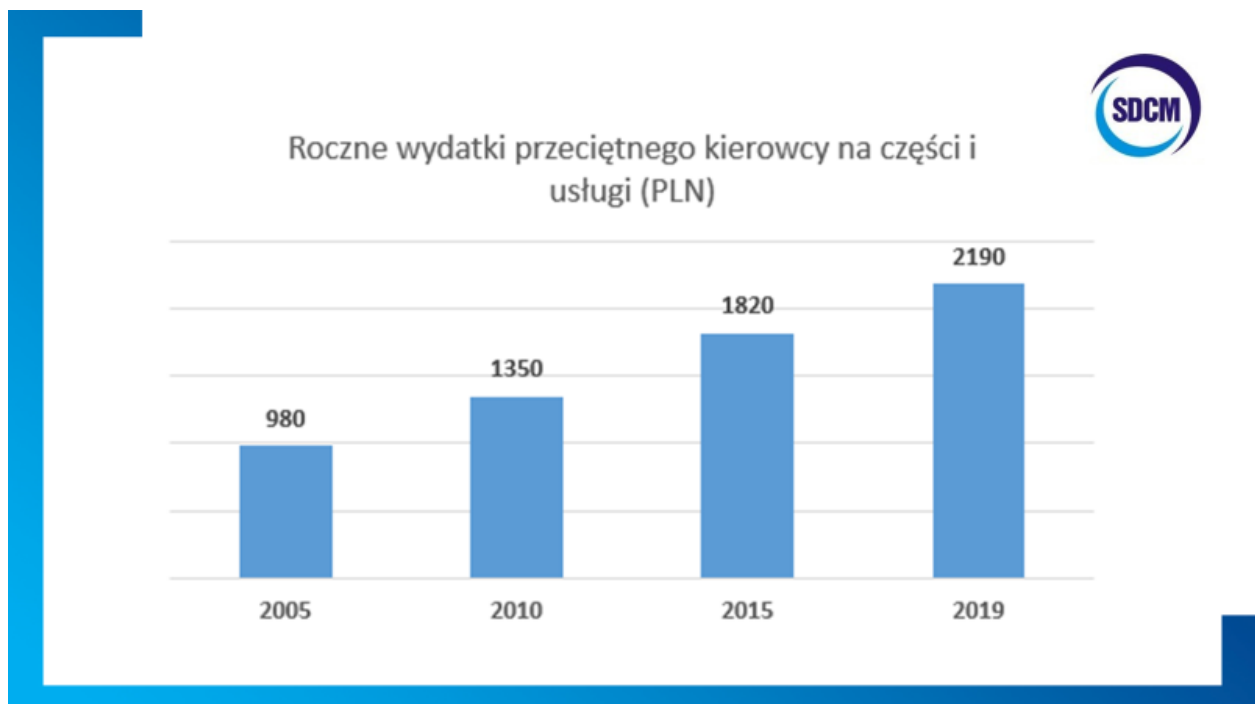
**Co warto podkreślić, i co widać na wykresie trend ten nie odwrócił się nawet za sprawą kryzysu z 2008 r.**

Sprzedaż w segmencie osobowym ma związek z zamożnością społeczeństwa jak również wielkością parku samochodowego, z kolei segment sprzedaży części i napraw pojazdów ciężarowych ma związek z sytuacją w transporcie i logistyce.



### 2.3 Wydatki kierowców na części i usługę napraw samochodów

Wielkość wydatków kierowców na utrzymanie samochodu jest wskaźnikiem notujący tendencję wzrostową, co przekłada się bezpośrednio na wzrost wartości rynku części zamiennych. Dzieje się tak, gdyż z jednej strony części zamienne są bardziej zaawansowane technicznie, a zatem droższe, ale z drugiej strony kierowcy są bardziej świadomi zagrożeń bezpieczeństwa w ruchu drogowym jakie niesie ze sobą zły stan techniczny samochodów, a to również powoduje wzrost nakładów na naprawy samochodów.





W ostatnich latach wielkość wydatków kierowców na naprawy i serwisowanie samochodów systematycznie rośnie co widać na wykresie powyżej

Wydatki o których mowa powyżej nie obejmują opon i kosmetyków samochodowych – dotyczą tylko części eksploatacyjnych wymienianych w samochodach jak i usług wymiany. Te pominięte w ogólnym zestawieniu elementy jak opony zostały wydzielone ze względu na ich specyfikę, jednakże wydatki te również rosną, choćby z powodu większej popularności opon zimowych czy też coraz częściej stosowanych opon o większych średnicach, niższych profilach i większych szerokościach co znacznie podraża cenę pojedynczej opony.

#### 2.4 Ilość wizyt w warsztatach niezależnych

Ilości wizyt w warsztatach samochodowych to kolejny ważny wskaźnik oceny rynku. Należy zwrócić uwagę, że w serwisach autoryzowanych naprawiane są przede wszystkim samochody firmowe oraz bardzo nowe, najczęściej podczas okresu gwarancyjnego. W związku ze wzrostem sprzedaży nowych samochodów w latach ubiegłych, następował też systematyczny wzrost ilości wizyt w warsztatach autoryzowanych. W sytuacji kryzysu popyt na ich usługi zdecydowanie spada.

Ze względu na dużą konkurencyjność niezależnego rynku, a także znacznie większą dostępność usług wynikającą z większej liczby niezależnych warsztatów, **ilość wizyt w tychże warsztatach systematycznie rośnie i obecnie już przekroczyła 39 milionów wizyt w skali roku.**

Szczegółowy podział rynku obrazuje schemat poniżej:



### 3. Rynek motoryzacyjny dziś

#### 3.1 Wyniki niezależnych dystrybutorów 2020

Aby zweryfikować obecną sytuację niezależnego rynku warto zobaczyć jak wygląda dynamika zmian dotycząca przychodów w pierwszym i drugim kwartale 2020 roku. Okazuje się, że pierwsze dwa miesiące pandemii, gdy zamarło niemal wszystko – spowodowały duże spadki sprzedaży. Jednakże dobre wyniki stycznia i lutego, jak również pierwszej połowy marca oraz odbicie sprzedaży w maju spowodowały iż średnia ważona sprzedaży dystrybutorów w pierwszych pięciu miesiącach tego roku zanotowała zaledwie 8% spadek w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego. Niestety na tych wynikach zaważyło zamrożenie gospodarki i znaczne utrudnienia w przemieszczaniu się. Na szczęście w drugiej połowie maja po ogłoszeniu otwarcia gospodarki, rynek zaczął stosunkowo szybko ruszać. Stali pasażerowie komunikacji miejskiej zaczęli przesiadać się do prywatnych samochodów, co można było zauważyć na ulicach stojąc w coraz to dłuższych korkach. **Przyspieszyło to wzrost popytu na usługi i części motoryzacyjne.**

Kolejny miesiąc (czerwiec) okazał się bardziej korzystny dla firm zajmujących się dystrybucją części, których średnia ważona sprzedaży pokazała wzrost w stosunku do czerwca poprzedniego roku, jaki i firm usługowych w zakresie serwisowania i napraw pojazdów. Wręcz można powiedzieć, że panujące przekonanie o kryzysie hamujące wydatki społeczeństwa nie wpłynęły znacznie na koniunkturę w segmencie sprzedaży części i usług posprzedażnych.

Pierwszy kwartał tego roku charakteryzował się dużym wzrostem kursu głównych walut, które najczęściej funkcjonują w branży motoryzacyjnej, czyli: euro i dolarów.

Nie stanowi tu większego problemu wzrost cen części bo jak doświadczenie pokazuje klienci już przy kryzysie w 2008/2009 roku akceptowali ceny części kalkulowane przy kursie blisko 5 zł za euro, a mimo tego rynek w tamtych latach notował kilkuprocentowe wzrosty.

Jednakże u niektórych dystrybutorów pojawiły się chwilowe problemy z płynnością finansową wynikające z bardzo gwałtownego wzrostu kursów wyżej wspomnianych walut, gdyż niemal z dnia na dzień okazało się, że za towar sprzedany zaledwie kilka tygodni temu trzeba zapłacić kupując walutę o kilka procent drożej niż to było kalkulowane. Potwierdzeniem tego, że są to chwilowe problemy mogą być nieprzerwane dostawy towarów od producentów części zamiennych, którzy jako specjaliści z branży doskonale rozumieją opisywane tutaj zjawisko.

### 4. Rynek motoryzacyjny jutro

Pomimo gospodarczego trudnego okresu należy spodziewać się, że park samochodowy w Polsce będzie nadal rósł, choć częściej nabywcy będą wybierali samochód używany niż nowy. **A co za tym idzie - wzrośnie ilość wizyt w warsztatach, czego z kolei konsekwencją będzie wzrost wartości rynku, a większa częstotliwość użytkowania samochodów dodatkowo zwiększy wydatki kierowców na ich naprawy.**

#### 4.1 Wzrost ilości samochodów w Polsce

Obecnie w Polsce park samochodów osobowych i dostawczych wynosi ponad 18,1 milionów, a prognozy przedstawiają dalszy rozwój tegoż parku, przy zachowaniu nieco mniejszej niż dotychczas dynamiki wzrostu. W obliczu trudniejszej sytuacji związanej ze sprzedażą nowych samochodów można założyć, iż zdecydowaną większość przyrostów parku samochodowego będzie stanowił import używanych pojazdów. Trend ten może zmienić jedynie decyzja Rządu Polski i wprowadzenie elementów motywacji kierowców do zakupów nowych samochodów (poprzez specjalne formy dopłat lub ulg). Jednakże oba te przypadki mogą tylko korzystnie wpływać na wielkość rynku części zamiennych.

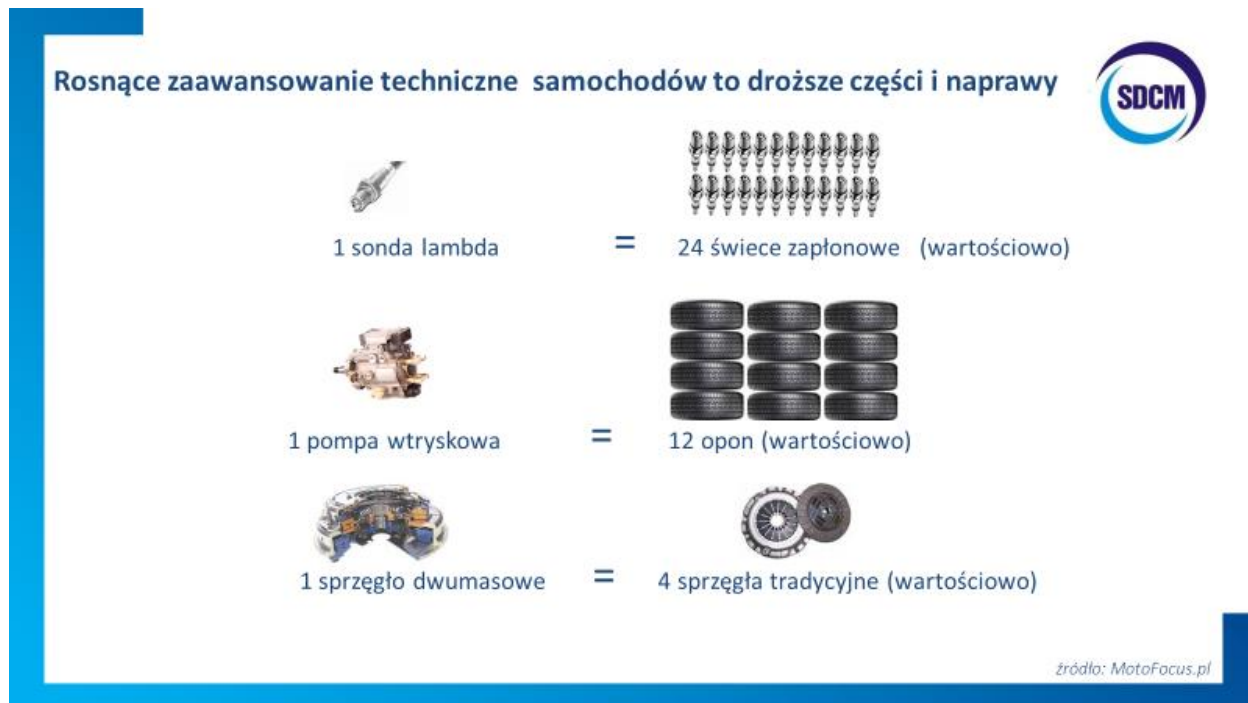
	2019	2020	2021	2022	2023
ilość samochodów osobowych i dostawczych w tys. sztuk	18.104	18.446*	18.835*	19.400*	19.982*
% wzrostu parku	3,0%	1,8%	2,1%	3,0%	3,0%

Źródło: MotoFocus.pl na podstawie bazy aktywnych pojazdów zamieszczonej w CEPIK

\*- prognozy

#### 4.2 Wzrost wydatków kierowców na części

Ponieważ jak wcześniej wspomniano stale i szybko rośnie zaawansowanie techniczne samochodów, pojazdy już obecnie poruszające się po naszych drogach wyposażone są w szereg bardzo drogiej systemów i podzespołów, które nigdy wcześniej nie występowały w samochodach, takie jak na przykład: pompy wtryskowe, sondy lambda, sprzęgła dwumasowe, komputery pokładowe, różnego rodzaju czujniki i wiele elementów elektronicznych. Zatem pojawiają się nowe elementy których naprawa jest i coraz częściej będzie niezbędna aby można było dalej eksploatować samochód.



A nowe komputery i naprawy nowych systemów oraz podzespołów są bardzo kosztowne co dobitnie pokazuje grafika zamieszczona powyżej. Dodatkowo w roku 2018 zaostrzone zostały wymogi dotyczące przeglądów samochodów zatem wydatki kierowców na naprawy ich pojazdów i z tego powodu również będą systematycznie rosły. **Oczywiście jest to dla sprzedaży części zamiennych i usług posprzedażnych dobry zwiastun.** Ten wzrost wydatków kierowców na części zamienne oznaczać będzie przez najbliższe lata stały wzrost rynku części zamiennych w Polsce.

Rok	2020	2021	2022	2023
Szacunkowe roczne wydatki kierowców na naprawy w tym części (bez opon i akcesoriów) w PLN	2230	2290	2360	2454

\*źródło MotoFocus.pl

## 5. Szanse dla rynku

### 5.1 Większa konkurencyjność niezależnych warsztatów

Trudniejsza sytuacja gospodarcza w kraju powoduje i nadal będzie powodować cięcie kosztów firm w zakresie serwisowania samochodów. Takie szukanie oszczędności w szczególności dotyczyć będzie dużych flot samochodowych i innych pojazdów firmowych.

Ta grupa klientów w głównej mierze dotychczas korzystała z usług serwisów autoryzowanych, a w momencie poszukiwania oszczędności z łatwością może przesunąć serwisowanie swoich pojazdów do bardziej konkurencyjnych niezależnych warsztatów samochodowych, tym bardziej, że obowiązują nas tak zwane GVO / MV BER. Są to unijne przepisy, które dopuszczają naprawy nawet w okresie gwarancji, poza serwisami autoryzowanymi oczywiście bez utraty gwarancji na nowy pojazd. Taki przepływ klientów spowoduje wzrost ilości wizyt w niezależnych warsztatach, a jednocześnie automatycznie spowoduje wzrost popytu na części zamienne pochodzące od niezależnych dystrybutorów.

### 5.2 Serwisy autoryzowane klientami niezależnych dystrybutorów części

Kolejną szansą wzrostu sprzedaży części przez niezależnych dystrybutorów może być zwiększanie obrotów pomiędzy dystrybutorem i serwisem autoryzowanym. Już dziś około 10% montowanych części autoryzowane serwisy kupują u niezależnych dystrybutorów. Poszukiwanie oszczędności przez ich klientów powinno również doprowadzić do zacieśnienia tej współpracy i wzrostu udziału tych tańszych części o tak zwanej porównywalnej jakości z oryginalnymi częściami, a oferowanymi właśnie przez niezależny rynek. Będzie to wynikało z faktu, iż warsztaty autoryzowane będą szukały dróg zaspokojenia potrzeb swoich klientów, przy niższych kosztach dla użytkownika samochodu. Zatem tylko większe otwarcie się serwisów autoryzowanych na współpracę z dystrybutorami stwarza ogromną szansę na znaczny wzrost obrotów pomiędzy tymi firmami.

### 5.3 Lekarstwo na kryzys

Zmniejszony popyt na nowe samochody i poszukiwanie oszczędności przez klientów użytkujących obecnie poruszających się po drogach paradoksalnie oznacza lepszą sytuację dla niezależnego rynku części zamiennych. Można nawet dość przewrotnie powiedzieć, że im gorzej (w sprzedaży nowych samochodów), tym lepiej (w serwisowaniu i naprawie pojazdów), ponieważ klienci hamując się z inwestycją w nowy pojazd częściej muszą naprawiać swoje bardziej wyeksploatowane samochody. Dodatkowo oszczędzając zamiast usługi w serwisach autoryzowanych na konkurencyjne niezależne warsztaty. Te z kolei warsztaty są głównymi odbiorcami niezależnych dystrybutorów części zamiennych.

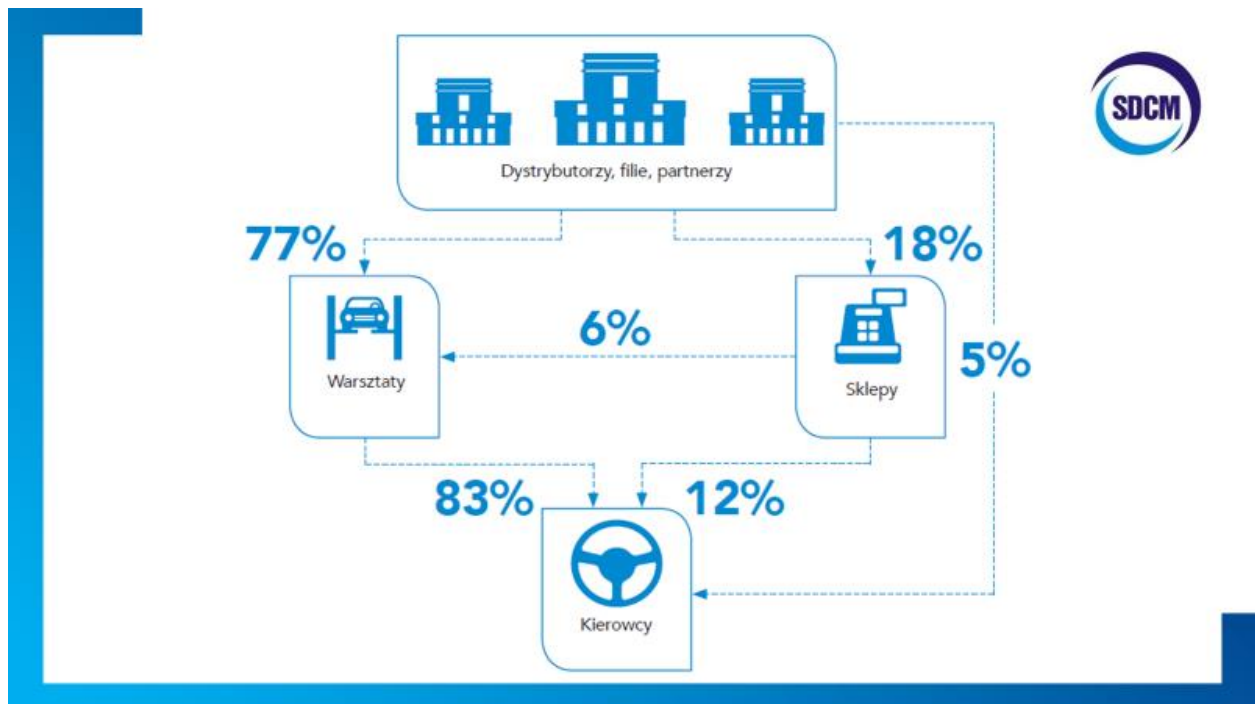
Oczywiście warto tu podkreślić, że sprzedaż nowych samochodów również sprzyja dobrej kondycji usług posprzedażnych, gdyż powiększa to park samochodowy, które wcześniej czy później pojawią się jako nowi klienci w niezależnych warsztatach. Zatem można stwierdzić również: im lepiej w sprzedaży nowych samochodów to też tym lepiej dla rynku sprzedaży części i usług posprzedażnych.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że ponad połowa właścicieli nowych samochodów już po drugim roku eksploatacji zaczyna korzystać z usług warsztatów niezależnych.

### 5.4 Sprzedaż części to bufor bezpieczeństwa warsztatów samochodów

Dobrą perspektywę dla niezależnego rynku motoryzacyjnego potwierdza fakt, że niezależne warsztaty dużą część dochodów osiągają ze sprzedaży części samochodowych. Co prawda są to małe firmy, ale stąpające po bezpiecznym gruncie. Można zatem podsumować, że istnieje bardzo duży bufor bezpieczeństwa

w funkcjonowaniu warsztatów (głównych klientów dystrybutorów), ponieważ posiadają niejako dwa źródła generowania zysków: jedno to sprzedaż części, a drugie sprzedaż usług i to w większości za gotówkę.



Sytuacja taka jest gwarantem stabilności biznesu na niezależnym rynku motoryzacyjnym, a obecne problemy są rzeczywiście chwilowe.

### 5.5 Ekspansja niezależnych dystrybutorów na rynki europejskie

Od wielu lat polski rynek próbowały zdobyć zachodnie firmy zajmujące się dystrybucją części zamiennych. **Jednakże wbrew pozorom polski rynek okazał się szczególnie trudny do zdobycia.** Specyfika polskiego rynku polega na niezwykłym zróżnicowaniu parku samochodowego. Większość rynków europejskich pod względem występujących tam marek samochodów można określić jako mało zróżnicowane. Oznacza to, że we Francji dominują marki Renault, Peugeot i Citroen, na rynku niemieckim VW, Audi, BMW, Mercedes, Opel we Włoszech Fiat, Lancia, Alfa Romeo, a też dobrym przykładem jest dominacja Skody na rynku czeskim. W Polsce duża przedsiębiorczość społeczeństwa sprawia, że popularne nie tylko są wszystkie marki europejskie, japońskie i koreańskie, ale nawet amerykańskie. Takie zróżnicowanie marek samochodów **wymaga niezwykle szerokiego asortymentu części zamiennych do czego doskonale przygotowali się polscy dystrybutorzy.** Zatem skuteczne konkurowanie z firmą dystrybucyjną operującą tak szerokim asortymentem jest niezwykle trudne. **Dzięki temu też polscy dystrybutorzy wchodząc na rynki innych krajów są znacznie lepiej przygotowani i są w stanie skutecznie konkurować zdobywając kolejne rynki.** Zatem można stwierdzić, że nastąpiła odwrotna od przewidywań sytuacja, czyli ekspansja polskich dystrybutorów na rynki europejskie. Okazało się również, że i „nasz” system dystrybucji części jest dużo bardziej wydajny i skuteczny. Warto również podkreślić bardzo duże zaawansowanie informatyczne niezależnego rynku dystrybucji części, które wraz z wymogami tak specyficznej zróżnicowanej struktury magazynowo logistycznej było sukcesywnie rozbudowywane. Obecnie normalną praktyką jest, że dystrybutorzy oferują składanie zamówień on-line, podgląd stanów magazynowych on-line, katalogi i programy do obsługi warsztatów (zarówno magazynu, napraw jak również księgowości). **Krótko mówiąc już**

kilka lat przed pandemią cały łańcuch zaopatrzenia rynku w części motoryzacyjne był połączony elektronicznie.

### 5.6 Spadek napraw w segmencie Do It Yourself

Dobłą oznaką dla niezależnego segmentu rynku motoryzacyjnego jest także obserwowana tendencja spadku tak zwanych napraw „do it yourself”, czyli samodzielnych napraw wykonywanych przez kierowców. Wynika to z kilku powodów. Po pierwsze niektóre organizacje, takie jak choćby Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych prowadzi działania informujące kierowców o potrzebie regularnych wizyt w warsztatach i działanie w celu zapobiegania awariom czyli mobilizuje kierowców do napraw prewencyjnych. Taka edukacja w znacznym stopniu poszerza rynek motoryzacyjny, który następnie zagospodarowują firmy. W zachodnich krajach Europy aż 65% kierowców regularnie sprawdza stan techniczny swojego samochodu, a w Polsce jeszcze kilka lat temu takie zachowanie kierowców było sporadyczne. Dziś sytuacja uległa poprawie i ponad jedna trzecia kierowców dokonuje przeglądów profilaktycznych, ale można też podkreślić, że to tylko połowa tego co udało się osiągnąć w innych krajach. **Zatem nadal istnieje duży potencjał do wzrostu rynku poprzez mobilizację kierowców.**

Kolejnym czynnikiem mającym wpływ na obniżenie się segmentu „zrób to sam” jest wspomniane też wcześniej zaawansowanie techniczne samochodów, które powoduje, że samodzielna naprawa jest w zasadzie niemożliwa i wymaga np. podłączenia samochodu do komputera w celu np. wykasowania błędów. Nawet zwykła czynność wymiany oleju w niektórych modelach samochodów może być niewykonalna bez wspomnianych wyżej czynności, choć liczymy się z tym, że w trudniejszych ekonomicznie czasach w pewnych rodzajach napraw może nieco wzrosnąć segment DIY. **Jednakże nawet ta forma funkcjonowania rynku będzie wymagała zakupu części od dystrybutorów.**

## 6. Zagrożenia dla rynku

### 6.1 Zmniejszenie popytu na produkty premium vs. ekonomiczne

W związku z trudnościami w gospodarce i poszukiwaniem oszczędności przez uboższych klientów może nastąpić wzrost popytu na nieco tańsze części zamiennie ze szkodą dla tak zwanych produktów premium. Nie będzie to oznaczać spadku sprzedaży ilości części zamiennych, ale może to spowodować w pewnych grupach asortymentowych okresowo wartościowy spadek przychodów.

### 6.2 Różnice kursowe

Zagrożeniem dla rynku motoryzacyjnego są też olbrzymie wahania kursowe dotyczące przede wszystkim euro i dolarów, jako głównych walut, w których odbywa się większość transakcji. Przy tak dużych wahaniami jakie pojawiły się na początku pandemii wypracowanie zysku, który trzeba przeznaczyć na spłatę zobowiązań lub też na kolejne inwestycje jest trudniejsze. Zatem nie może dziwić chwilowe pogorszenie kondycji finansowej niektórych firm handlowych.

### 6.3 Konieczność przejścia na niskoemisyjny transport - elektromobilność

Jeszcze zanim świat usłyszał o koronawirusie, w Unii Europejskiej uzgodniono najbardziej ambitne na świecie limity emisji CO<sub>2</sub> dla samochodów. Realizacja tego planu będzie jednak wymagała olbrzymich nakładów finansowych, którym musi podołać europejski przemysł motoryzacyjny, gdyż elektromobilność przynajmniej jak na razie nie spełnia pokładanych w niej oczekiwań. Istnieje szereg czynników, które zniechęcają kierowców do zakupu elektryków jak na przykład wysoka cena, stosunkowo krótki zasięg i brak infrastruktury ładowania.

Jednakże Komisja Europejska nadal wywiera presję na motoryzację i niejako wymusza przechodzenie na tę technologię. Takie sztuczne przejście i faworyzacja jednej technologii ogranicza innowacje i rozwój innych, które także mogłyby wnieść cegiełkę do osiągnięcia neutralności klimatycznej.

Choć należy zauważyć, iż bez względu na to czy pojawią się nowe technologie, czy też udoskonalona zostanie obecna technologia elektromobilności to proces wymiany parku samochodowego na pojazdy czyste ekologiczne będzie rozłożony na kilkanaście, a nawet dziesiątki lat. Zatem mamy czas na przygotowanie lecz z pewnością nie możemy go zmarnować.

## 7. Bezpieczeństwo inwestycyjne

Bezpieczeństwo inwestycji w niezależny rynek motoryzacyjny jest wzmacniane przez kilka bardzo ważnych czynników.

### 7.1 Warsztaty – obrót gotówkowy

Kondycja finansowa warsztatów ma znaczący wpływ na bezpieczeństwo łańcucha dystrybucyjnego części zamiennych, gdyż to warsztat jest ostatnim ogniwem tego łańcucha łączącego producenta części i dystrybutora z ostatecznym klientem jakim jest kierowca. Zatem myśląc o bezpieczeństwie finansowania segmentu sprzedaży części i usług posprzedażnych należy zauważyć, że większość warsztatów w Polsce znajduje się w dość komfortowym położeniu. Dzieje się tak gdyż mają one niejako dwa źródła finansowania tzn. ich zyski generowane są ze sprzedaży części zamiennych oraz usług. **Ponadto co niezwykle ważne – zwykle za swoje usługi pobierają natychmiastowo zapłatę od klienta unikając problemów z płynnością finansową .**

### 7.2 Rotacja produktów

W branży motoryzacyjnej magazyny części zamiennych stanowią kluczową siłę dystrybutorów. Siła ta polega na utrzymywaniu jak najszerszego asortymentu części zamiennych przy zapewnieniu właściwej dla branży rotacji magazynów. Niezwykła różnorodność marek samochodów oraz grup produktów jakie muszą być utrzymywane w ciągłym dostępie dla klienta powodują, że dystrybutorzy utrzymują w magazynach dziesiątki, a nawet setki tysięcy różnych rodzajów części zamiennych. Części te podzielone na grupy towarowe na przykład: układy hamulcowe, układy elektryczne, części silnikowe, układy zawieszenia. Każda z tych grup dzieli się na kolejne rodzaje części, a w przypadku choćby układów hamulcowych zaliczyć do nich możemy: klocki hamulcowe, szczęki hamulcowe, hydraulika, zaciski, linki, tarcze i bębny hamulcowe, przewody hamulcowe, pompy, elementy montażowe itd.

Oczywiście każda z tych części jest inna dla różnych marek, modeli i roczników samochodów. Sprawia to, że ilość oferowanych na polskim rynku choćby sprzęgieł tylko jednego producenta przekracza 1500 rodzajów, amortyzatorów blisko 3000, a tłumików kilkanaście tysięcy rodzajów. Oczywiście ilość rodzajów to jedna kwestia, a na nią nakłada się ilość sztuk w poszczególnych rodzajach, która jest już uzależniona od statystyk sprzedaży jaką posiada konkretny dystrybutor. Zatem magazyny takie w Polsce i na świecie charakteryzują się tym, że zawierają wiele elementów które pozornie nie sprzedają się, ale stanowią one ważną część oferty dla bardzo rzadko pojawiających się klientów w zwykle pilnej potrzebie naprawy samochodu, a wtedy cena takiej części nie gra kluczowej roli.

Na niezależnym rynku motoryzacyjnym za właściwe uznaje się zapasy magazynowe na okres 3 do 4 miesięcy. Przy czym warto podkreślić, że często spotyka się iż rotacja w innych krajach jest znacznie powolniejsza, a zapasy większe. To potwierdza dużą sprawność logistyczną polskich dystrybutorów.

**Większa rotacja zapasów magazynowych może świadczyć o zbyt wąskiej ofercie lub dużych brakach w zaopatrzeniu co w dalszej perspektywie musi odbić się utratą klientów, tym samym obrotów.**

Zatem warto tu zauważyć, że ograniczanie magazynu do popularnych części w myśl tak zwanej reguły Pareto (20% części w magazynie generuje 80% przychodów), choć nie do końca w motoryzacji się ona sprawdza w pierwszym kroku spowodowałoby zmniejszenie wartości zapasów magazynowych, ale w drugim natychmiast odbiłoby się spadkiem obrotów, a co za tym idzie kolejną redukcją stanów magazynowych.

Krótko mówiąc części motoryzacyjne to produkty, które doskonale się sprzedają pod warunkiem, że znajdują się w odpowiednim miejscu i odpowiednim czasie to znaczy tam i wtedy kiedy klient ich pilnie potrzebuje.

**Zatem nie należy obawiać się szerokiego asortymentu w magazynach, który jest niezbędny do właściwego funkcjonowania firm w branży motoryzacyjnej. Dystrybutorzy działający na rynku IAM mają też w ofertach części z tych samych kategorii od różnych producentów, pasujące do tych samych marek i modeli samochodów, aby ich firmy były bardziej odporne na zakłócenia w dostawach.**

### 7.3 Zapasy magazynowe zabezpieczeniem kredytów

Ważnym czynnikiem zapewniającym bezpieczeństwo biznesu jest fakt, iż branża motoryzacyjna zdecydowanie różni się od produktów z rynku FMCG, ponieważ części zamienne z drobnymi wyjątkami nie mają terminów przydatności i w zasadzie ryzyko utraty ich wartości nie istnieje co najmniej w perspektywie wielu lat. Zatem finansowanie zapasów i zabezpieczanie się nimi jest jak najbardziej rozsądnym działaniem tym bardziej, że firmy kupujące części wprost od ich producentów pozyskują je w cenach co najmniej dwa razy niższych niż są one oferowane kierowcom.

### 7.4 Doskonalenie procedur

Firmy zajmujące się branżą motoryzacyjną przez ostatnie lata rosły po kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt procent rocznie w związku z tym jednym z ważnych problemów tych firm były tak zwane problemy firm zbyt szybko rosnących. **Dlatego też chwilowe spowolnienie tego procesu gwałtownego wzrostu może okazać się przydatne i zostać wykorzystane na doskonalenie procedur i stabilizowanie wszystkich procesów powstających w firmach, co z pewnością wpłynie pozytywnie na dalszy ich rozwój.**

## 8. Wnioski

Zawarte w niniejszym opracowaniu dane pokazują, iż niezależny rynek motoryzacyjny przez ostatnie dwie dekady rozwijał się bardzo dobrze. Nie zatrzymał go nawet kryzys w 2008 /2009 roku, choć zauważyliśmy wtedy spowolnienie. Wzrastały obroty dystrybutorów, rozwijał się park samochodowy, wzrastała ilość wizyt w warsztatach samochodowych, rosła świadomość kierowców. **Krótko mówiąc rynek rósł.** Obecna sytuacja kryzysowa dotyczy produkcji i sprzedaży nowych samochodów co nie dotyczy zapotrzebowania na części zamienne służące do naprawy eksploatowanych samochodów. Należy też podkreślić, że chwilowe problemy firm spowodowane były zatrzymaniem gospodarki, jak i z gwałtownych zmian kursów walut, co po ustabilizowaniu się wahań powinno przynieść szybką poprawę.

Kierowcy używając samochód systematycznie zużywają poszczególne jego części zatem nie mając wyboru zmuszeni są do wizyty w warsztacie w celu naprawy lub serwisowania pojazdów. Klienci szukający oszczędności podczas napraw samochodów mogą wręcz zwiększyć popyt na części pochodzące od niezależnych dystrybutorów rezygnując z usług serwisów autoryzowanych na korzyść tańszych niezależnych warsztatów.





Spadek sprzedaży nowych, a nawet i używanych pojazdów jedynie powoduje spowolnienie tempa wzrostu parku samochodowego, które i tak jest znacznie wyższe niż to bywało w krajach zachodniej Europy jeszcze przed nadejściem kryzysu gospodarczego.

Podsumowując należy stwierdzić, że o ile producenci pojazdów i dealerzy mają problemy w sprzedaży to niezależny rynek części zamiennych i usług posprzedażnych ma się dobrze i po chwilowych zawirowaniach nie powinien odczuwać kryzysu, a w niedalekiej przyszłości znowu będzie jedną z najszybciej rozwijających się gałęzi w Polsce.

#### Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

05-075 Warszawa Wesola

ul. Za Dębami 3,

tel.: +48 22 773 00 18

*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, KYB, ale również wielu krajowych producentów jak np.: Wuzetem, Asmet czy Tomex. Członkowie SDCM to także najwięksi dystrybutorzy części zamiennych: Inter Cars, Moto-Profil, GroupAuto Polska i wiele innych, jak również sieci warsztatowe zrzeszające łącznie ponad 5000 warsztatów.*