

Автобізнес в Україні у 2025 році: результати опитування АвтоНова-Д

дата публікації: 2026.02.18



352 відповіді з усієї України: як автобізнес пережив 2025 рік, з якими труднощами зіштовхувався та що в планах на 2026-й

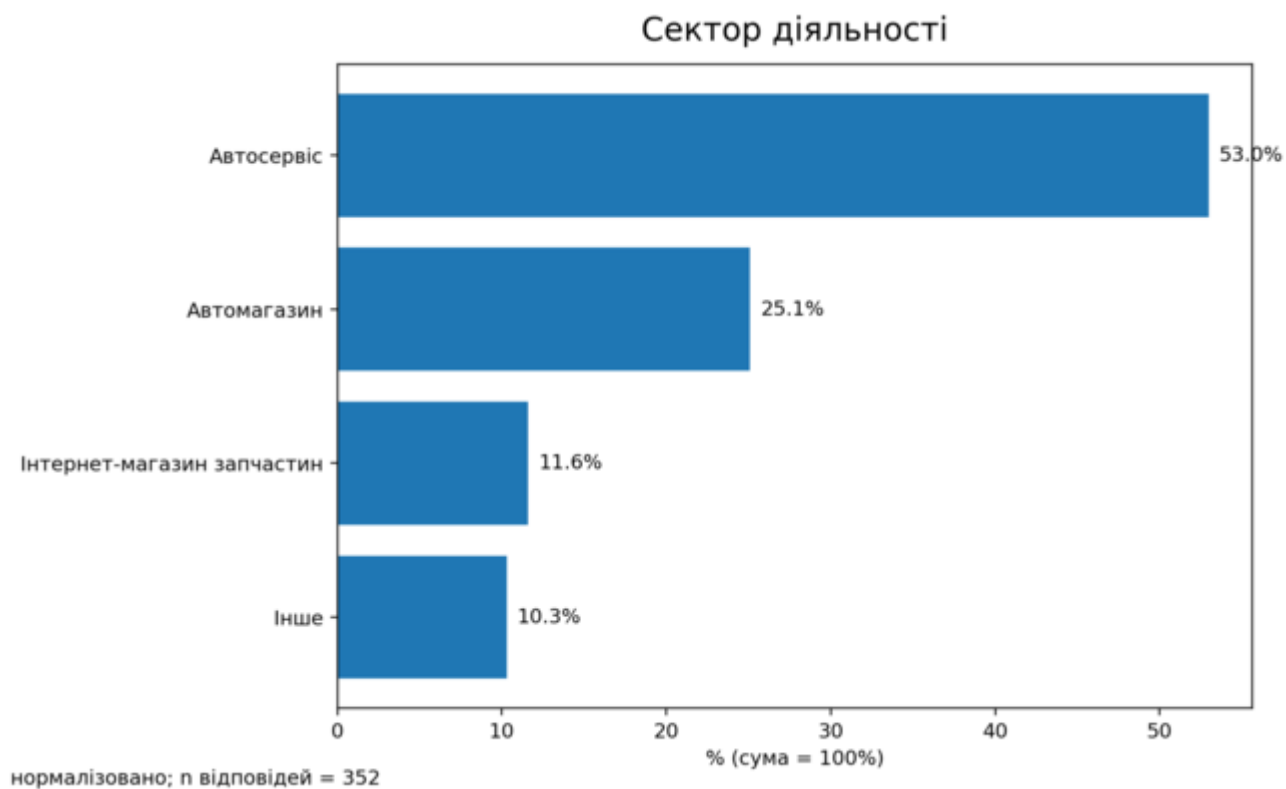
Компанія АвтоНова-Д провела опитування серед представників українського автобізнесу, щоб зафіксувати підсумки 2025 року та зрозуміти, які чинники визначали роботу галузі і з якими очікуваннями компанії заходять у 2026-й. У дослідженні взяли участь 352 респонденти — власники, керівники та менеджери компаній з різних регіонів України.

Ми вже визначили 7 переможців цього опитування (з кожним з них ми зв'яжемося окремо і в найближчі дні відправимо подарунки). З результатами розіграшу можна ознайомитися [за цим посиланням](#).

Нижче — стислий, але змістовний огляд результатів: від портрета учасників до ключових ризиків, фінансової динаміки та планів на наступний рік.

Портрет учасників: хто взяв участь в дослідженні?

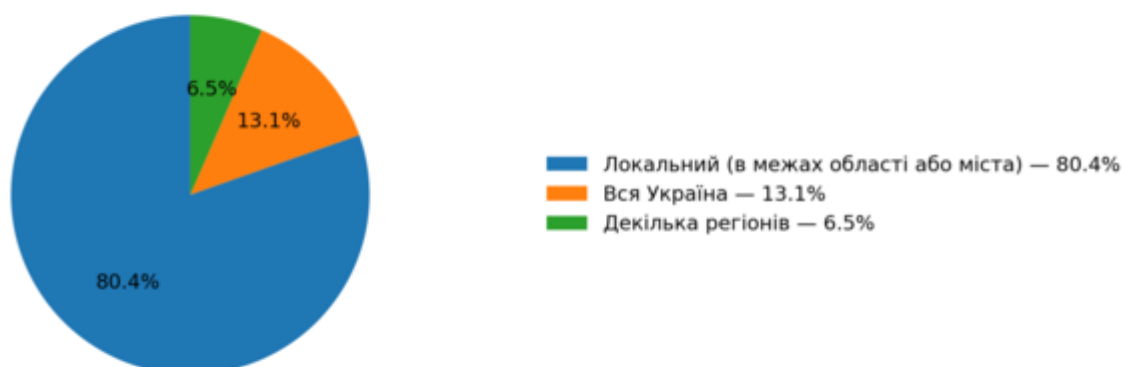
Структура вибірки показує, що опитування охоплює передусім **практичний, операційний сегмент ринку** — тих, хто щодня працює з ремонтом, продажем і підбором запчастин, організацією сервісу та управлінням командою.



Мультивибір; нормалізовано до 100%

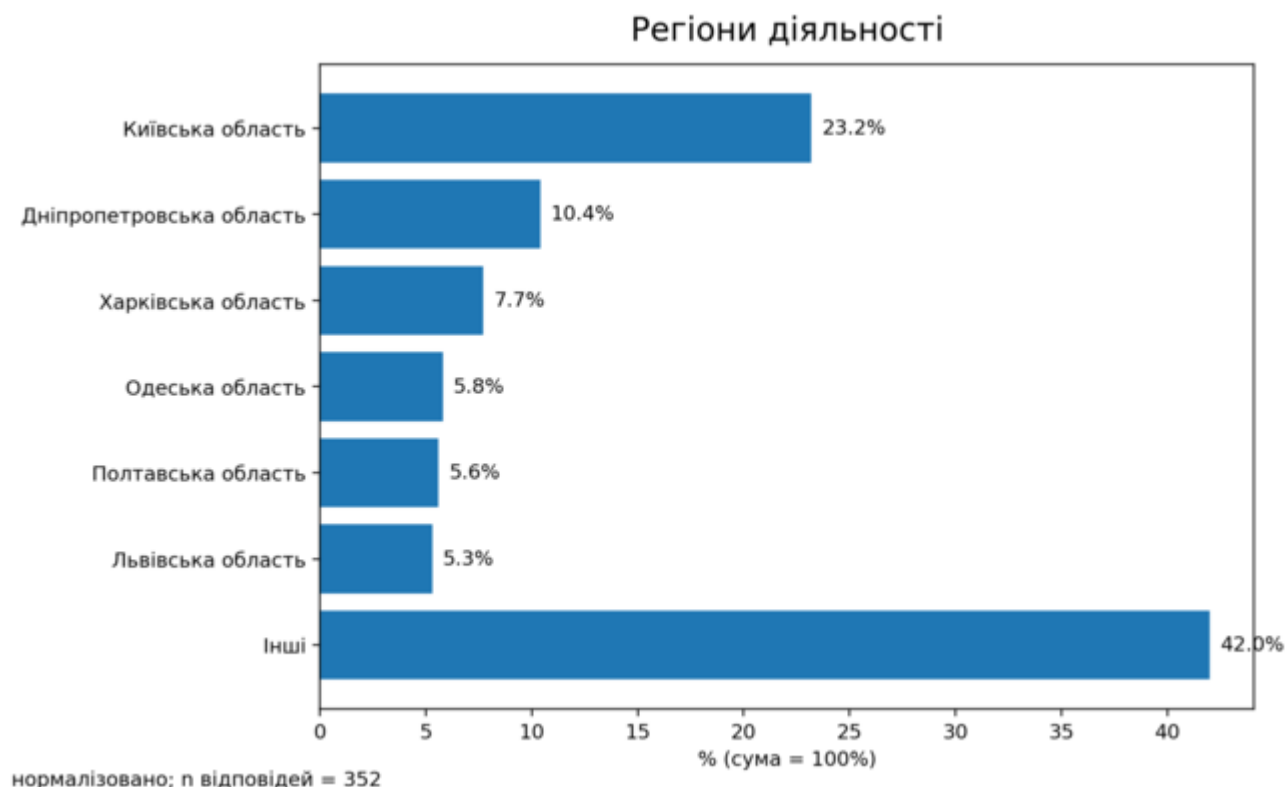
Більшість учасників ведуть **локальний бізнес**, що логічно: саме локальні компанії найшвидше відчувають зміну попиту, кадрові коливання та збої в інфраструктурі.

Територія діяльності



n = 352

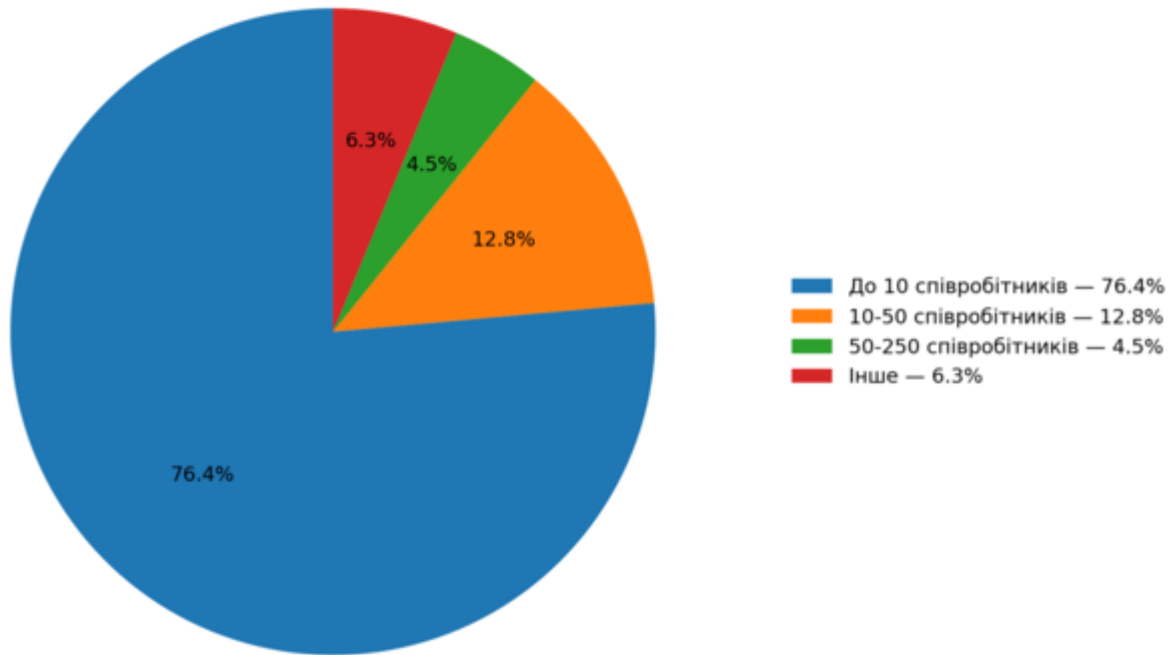
Географія відповідей формує виразний «зріз» країни, де найбільший внесок припадає на економічно активні регіони.



Нормалізована структура виборів регіонів; сума = 100%. У нормалізованій структурі регіональної присутності Київська область формує близько чверті загального списку регіонів. Водночас Київську область зазначили 102 респонденти з 352 — це 29% (майже третина)

За масштабом переважає **малий бізнес** — компанії зі штатом до 10 осіб. Це важливий контекст: для таких гравців будь-який збій у постачанні, графіках чи персоналі швидше перетворюється на управлінське завдання «тут і зараз».

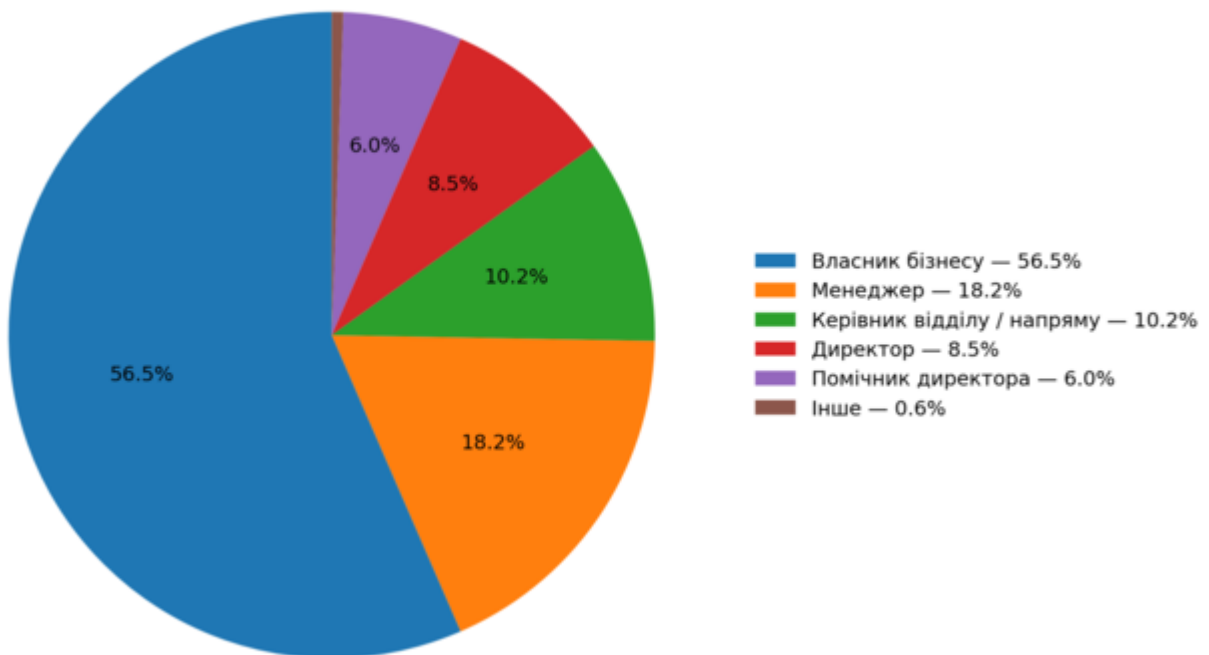
Розмір компанії



n = 352

Показово, що анкети найчастіше заповнювали **власники та перші особи**, тобто відповіді відображають не локальну думку «по цеху», а оцінку року на рівні бізнесу.

Посада респондента



n = 352

Стан бізнесу: працювали майже всі, але не всі без обмежень

2025 рік не став роком масових зупинок. Навпаки, ринок демонструє здатність до стійкої роботи. Водночас істотна частина компаній функціонувала **в умовах обмежень**, коли доводиться оперативно змінювати процеси та керувати ресурсами в режимі підвищеної невизначеності.

Стан бізнесу

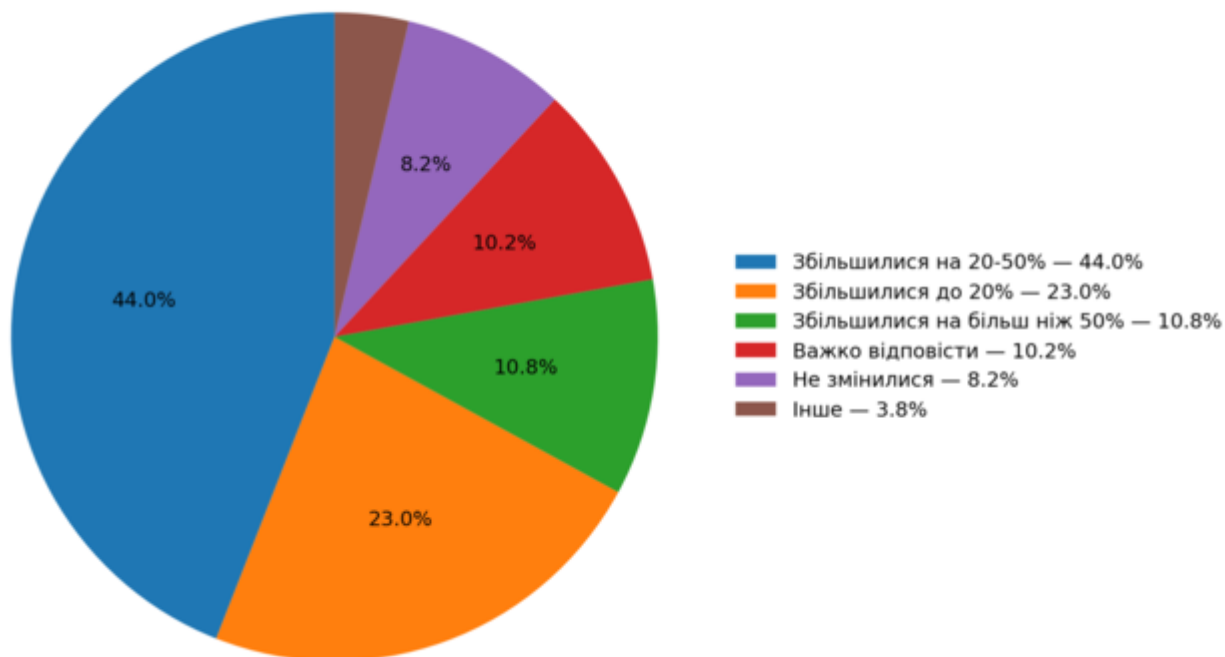


n = 352

Фінансова динаміка: витрати підвищувалися частіше, ніж доходи

Найпослідовніший тренд 2025 року — **зростання витрат**. Для більшості бізнесів це стало так би мовити постійним фоном, на якому довелося зберігати керованість і шукати важелі ефективності.

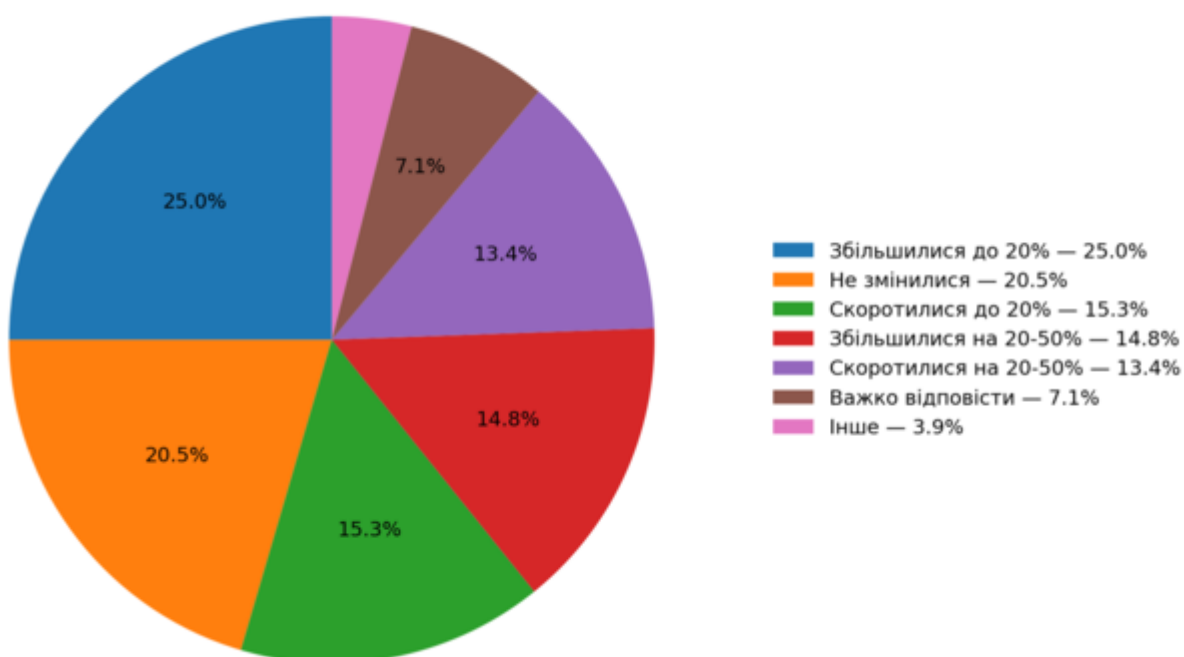
Зміна витрат у 2025



n = 352

Доходи при цьому демонструють більш «нерівний» профіль: частина компаній змогла наростити виторг, частина — залишилася без змін або просіла. Це типова картина ринку, де платоспроможність, сезонність і локальні фактори відчутно впливають на результат.

Зміна доходів у 2025

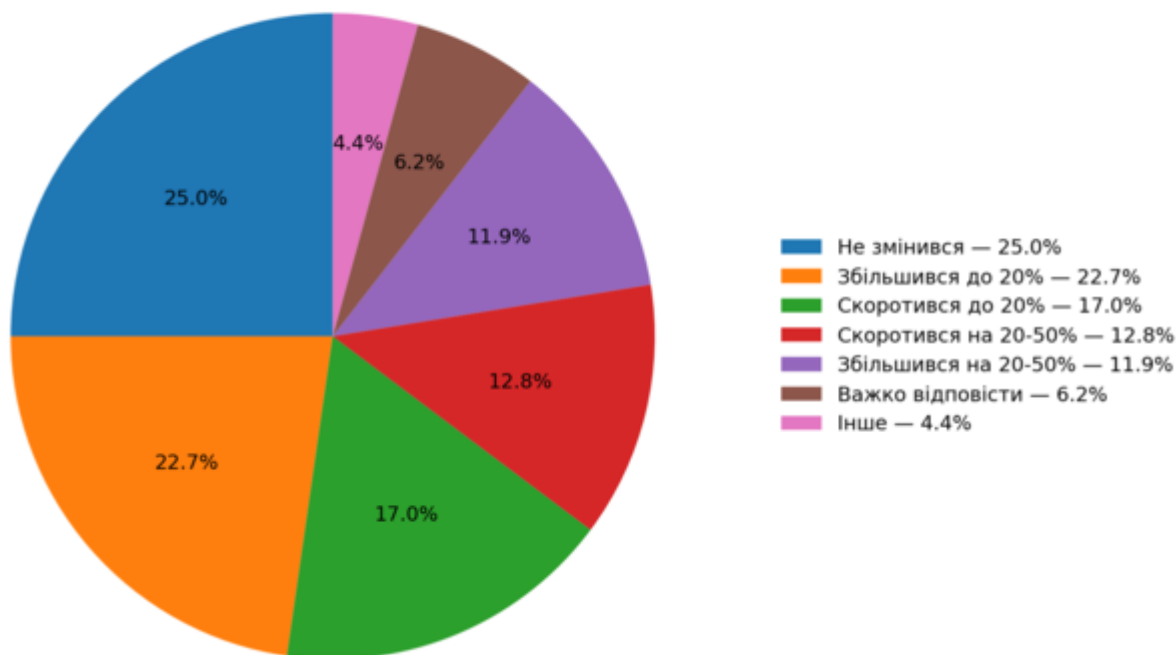


n = 352

Динаміка прибутку — найменш однозначна: зростання не завжди супроводжує збільшення доходу, а збереження обороту не гарантує збереження маржі. Іншими словами, 2025-й став роком, коли **вміння керувати витратами** часто важило не менше, ніж вміння «продавати більше».

Втім, у 2024 році була схожа картина.

Зміна прибутку у 2025

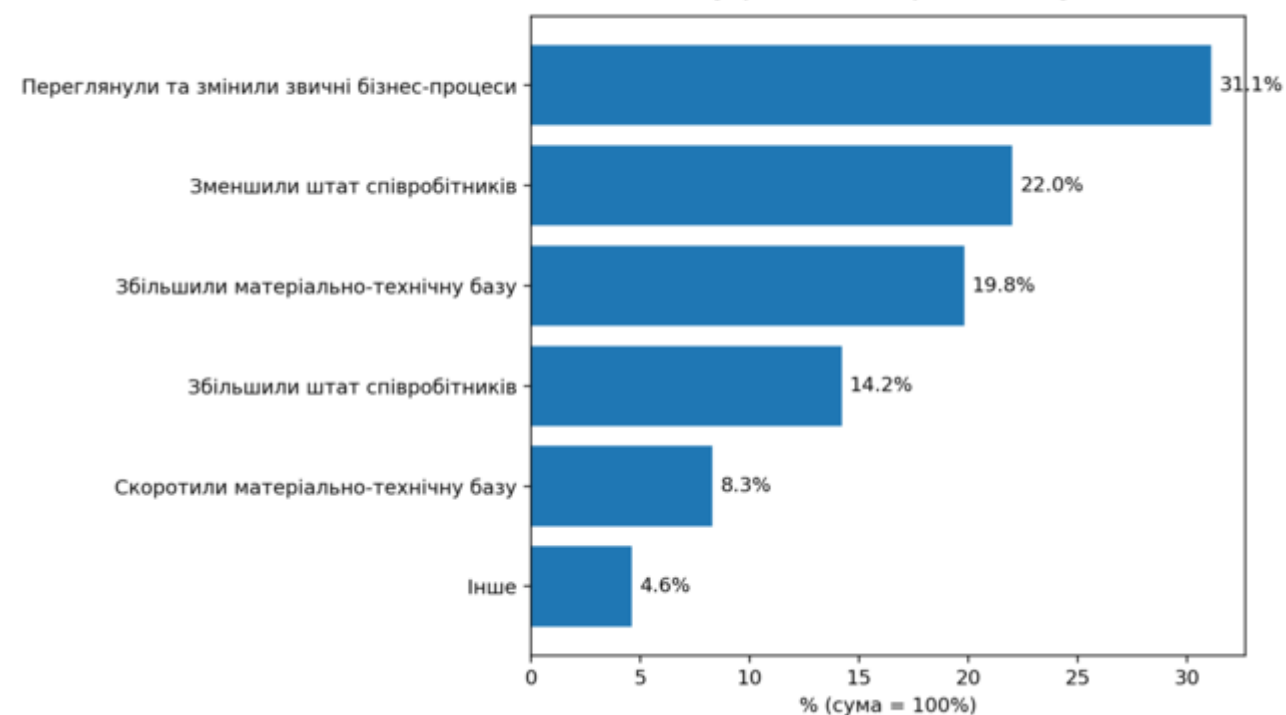


n = 352

Операційні та стратегічні зміни: ринок перебудовується, а не завмирає

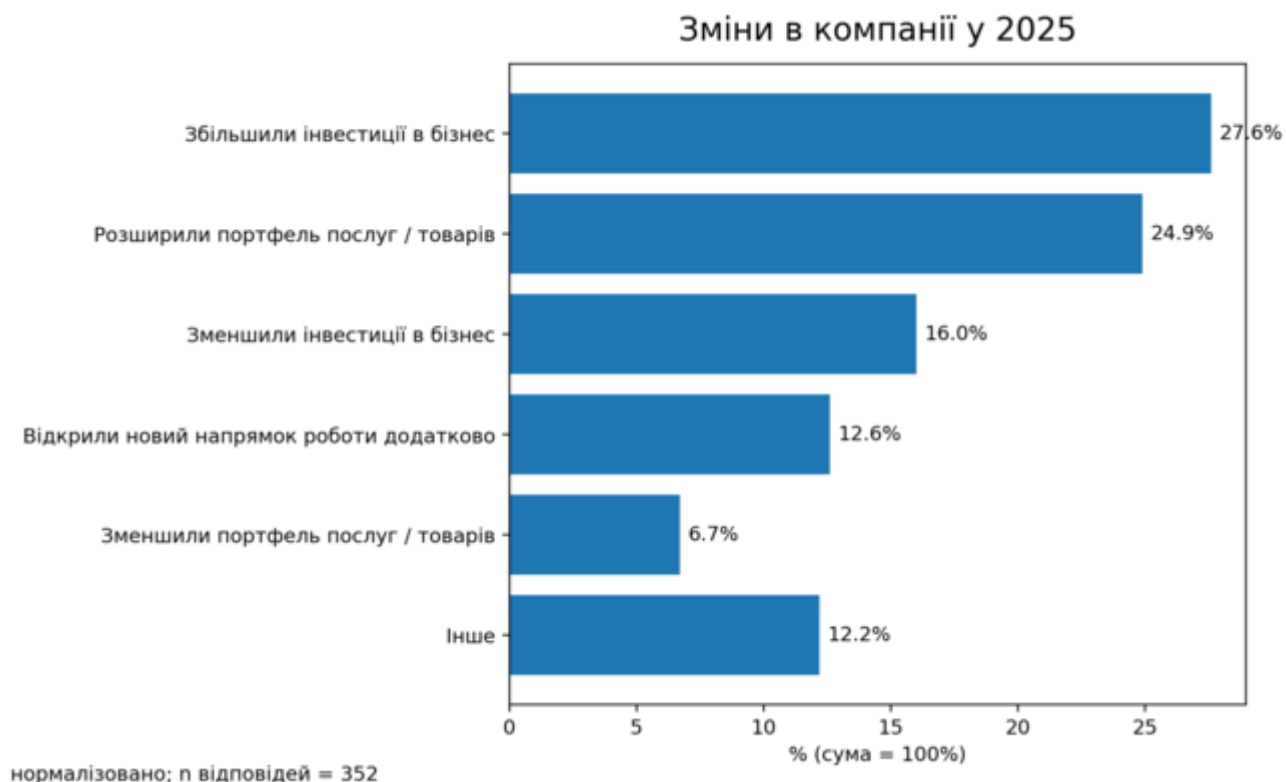
Опитування показує: бізнес не просто реагував на обставини, а перебудовував операційну модель. Компанії змінювали процеси, посилювали матеріально-технічну базу, коригували підходи до організації роботи. Паралельно відбувалися й кадрові рухи — як у бік скорочення, так і в бік розширення штату.

Зміни у робочих процесах у 2025



Мультивибір; нормалізовано до 100%.

Стратегічний блок відповідей також показовий: частина бізнесів інвестувала й розширювала портфель, частина — діяла обережніше, оптимізуючи витрати та переглядаючи інвестиційні плани. Це не суперечність, а природна реакція ринку, де компанії мають різну структуру клієнтів, різну маржинальність і різні можливості фінансування.

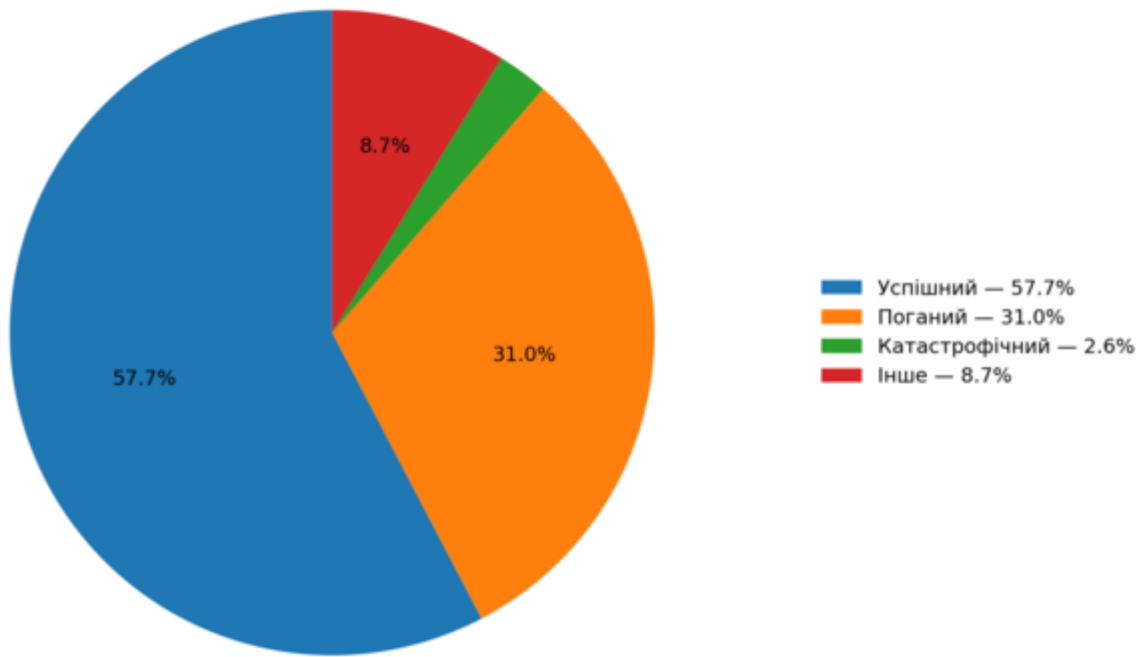


Мультивибір; нормалізовано до 100%.

Оцінка року та ключові виклики: 2025 був складним, але керованим

Загальна оцінка 2025 року виглядає стримано-позитивною: респонденти частіше називали рік успішним, ніж невдалим. Це важливо: попри зовнішні ризики, бізнес зберігає відчуття керованості ситуації.

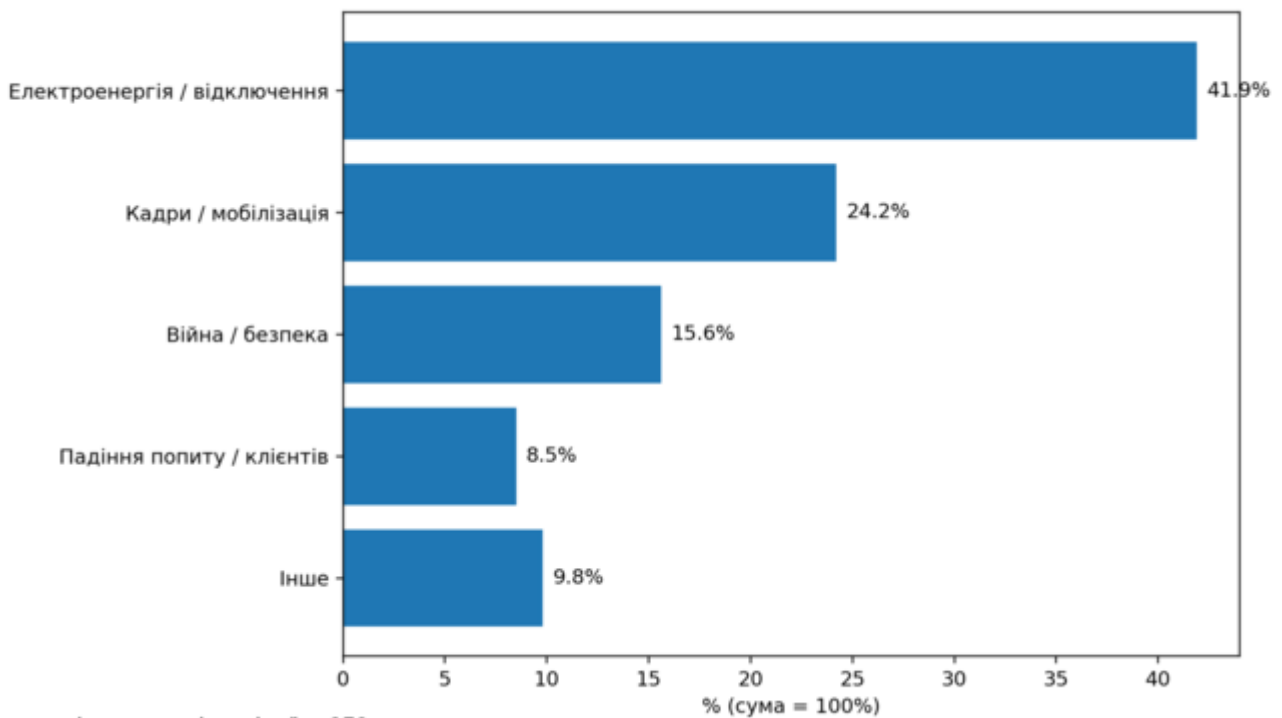
Оцінка 2025 року для компанії



n = 352

Відкриті відповіді підсилюють цю тезу: респонденти говорили передусім про практичні бар'єри, які впливають на щоденні рішення — від кадрів до інфраструктури.

Ключові виклики 2025 (відкрита відповідь)



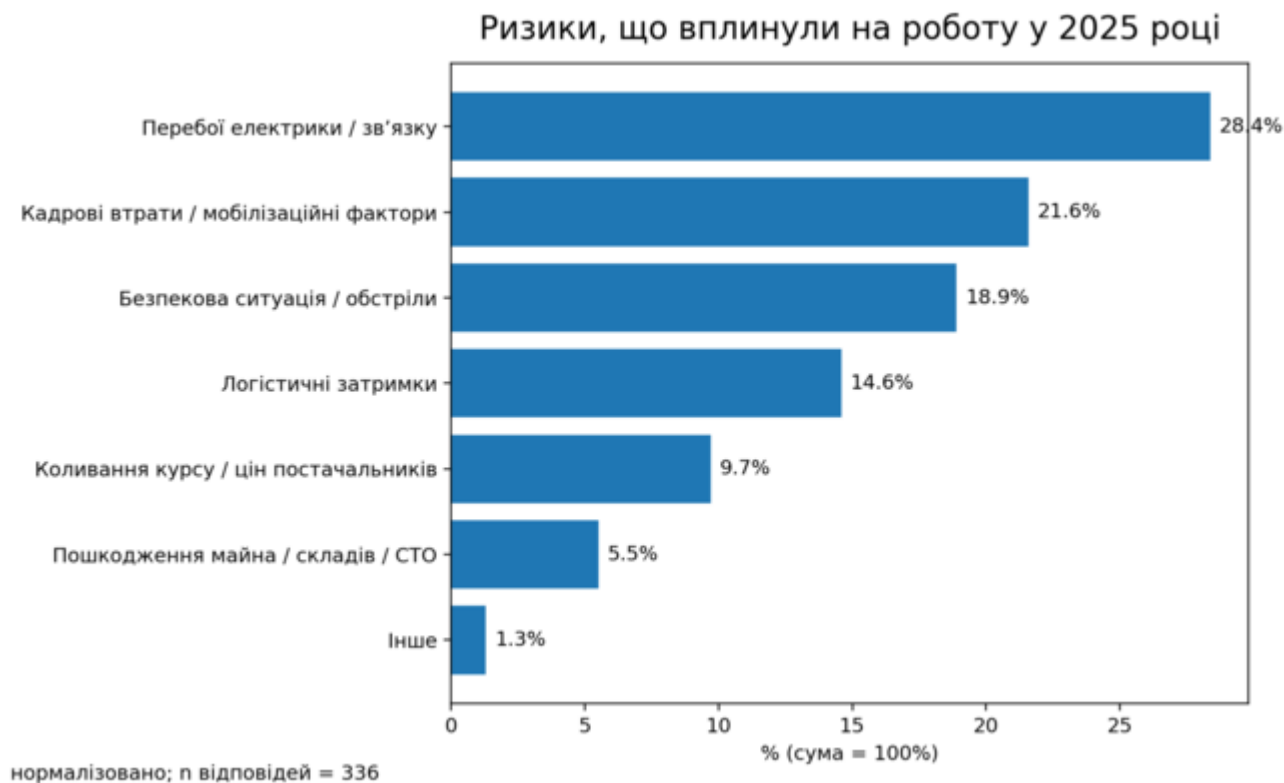
Тематизація відповідей; нормалізовано до 100%.

Ризики 2025: три доміанти року

За структурою ризиків 2025-й можна описати через три ключові блоки:

- **інфраструктурні ризики (електроенергія/зв'язок),**
- **кадрові втрати та дефіцит персоналу,**
- **безпекові фактори.**

Ці ризики визначали не лише «настрій» ринку, а й конкретні управлінські рішення: інвестиції, логістику, моделі роботи з клієнтами.



Мультивибір; нормалізовано до 100%.

Стійкість у 2026: ВСР і страхування залишаються зоною можливого росту

Блок про готовність до 2026 року чітко показує: системні інструменти управління ризиками ще не стали для ринку стандартом. Частина компаній має план безперервності, частина — працює за «неформальними сценаріями», а значна кількість бізнесів лише планує або не планує вводити стратегічний план забезпечення безперервності бізнесу (ВСР).

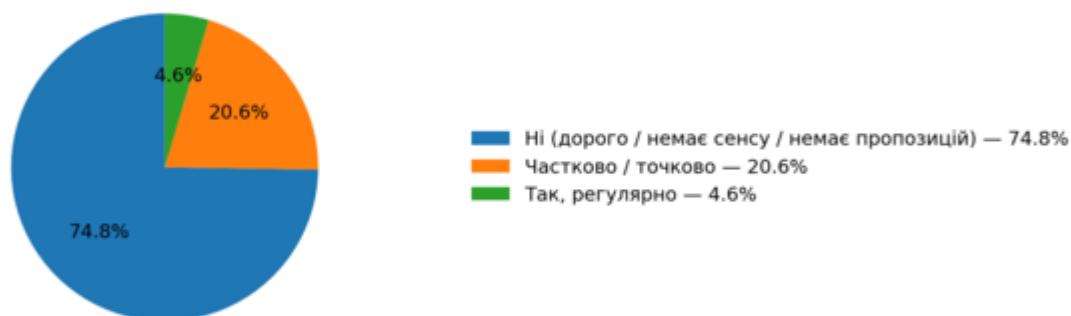
Наявність ВСР-плану на 2026



n = 305

Схожа ситуація і зі страхуванням: воно залишається радше диковинкою, ніж загальною нормою. На тлі ризиків 2025 року це виглядає як один із найпрагматичніших висновків опитування: **адаптація є, але системна «страховка» бізнесу — поки не поширене явище.**

Страхування майна/товару/відповідальності

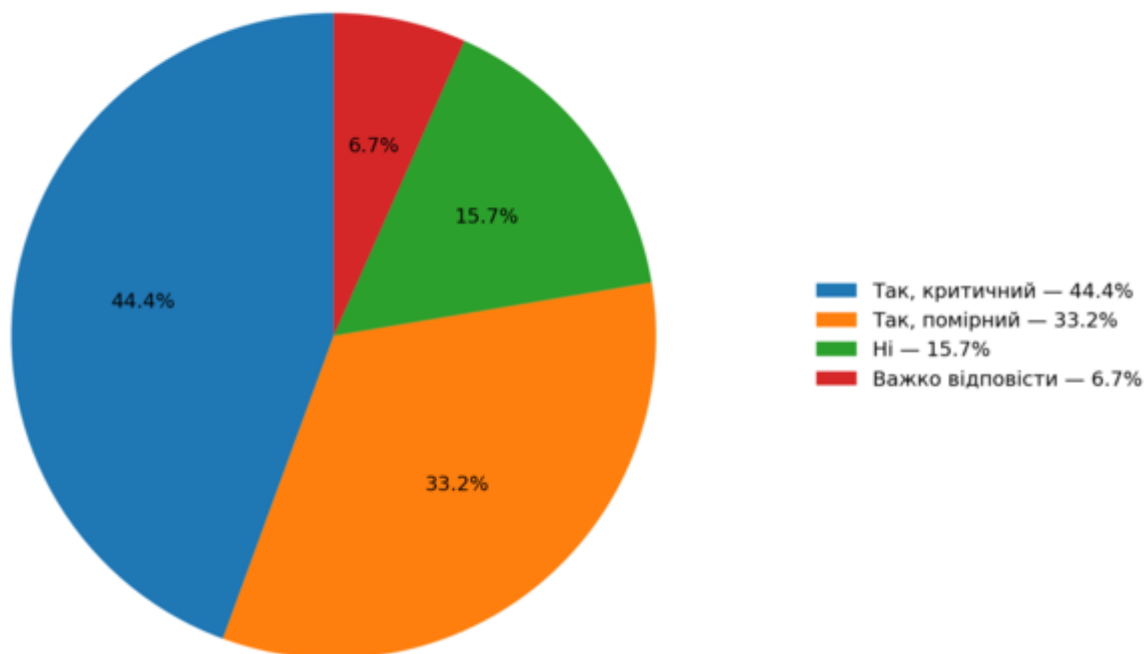


n = 325

Персонал: дефіцит став тривалим трендом

Дефіцит кадрів — одна з найбільш відчутних проблем 2025 року. Більшість компаній у тій чи іншій формі стикалися з нестачею працівників.

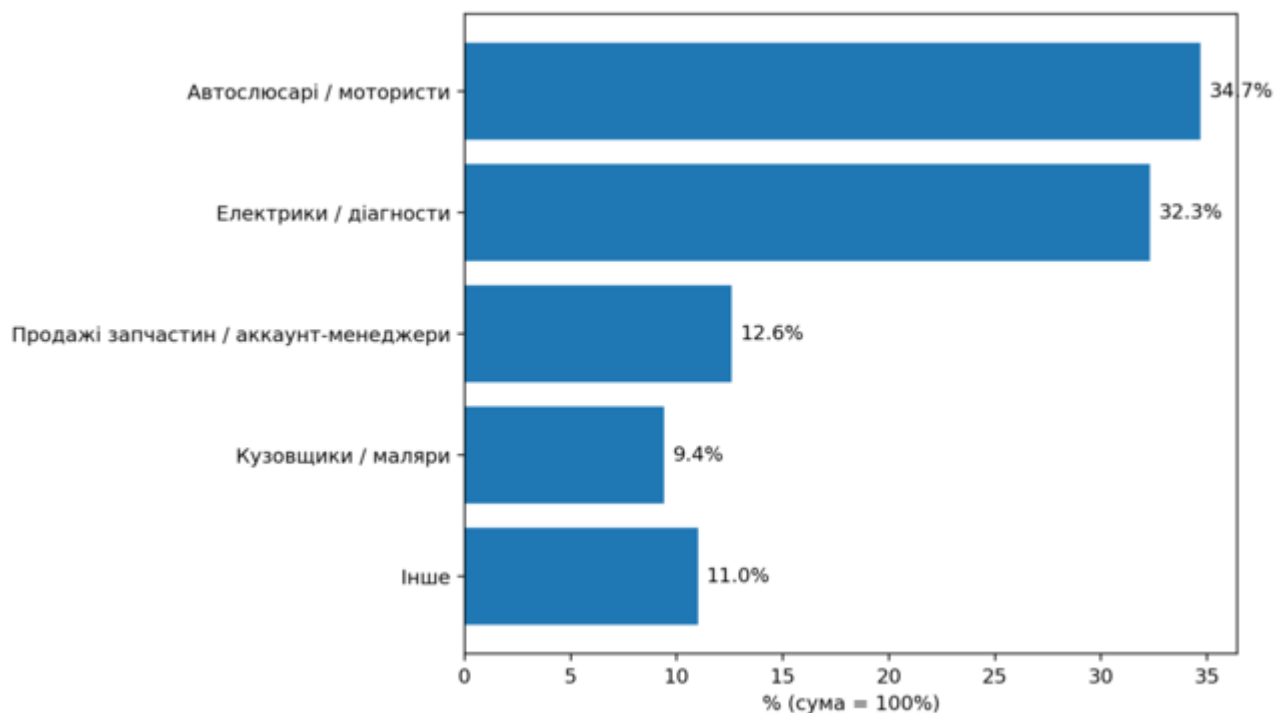
Дефіцит персоналу у 2025



n = 331

Найважче закривати спеціальності, які напряду визначають виробничу потужність сервісу: механіки/мотористи та електрики/діагности. Це означає, що кадровий дефіцит безпосередньо впливає на спроможність бізнесу обслуговувати потік клієнтів.

Найдефіцитніші спеціальності



Мультивибір; нормалізовано до 100%.

Щодо інструментів утримання й найму, відповіді свідчать про прагматичний підхід: фінансова мотивація, умови, гнучкість. При цьому частина респондентів констатує, що жоден інструмент не працює стабільно — доводиться комбінувати й підлаштовуватися під локальний ринок праці.

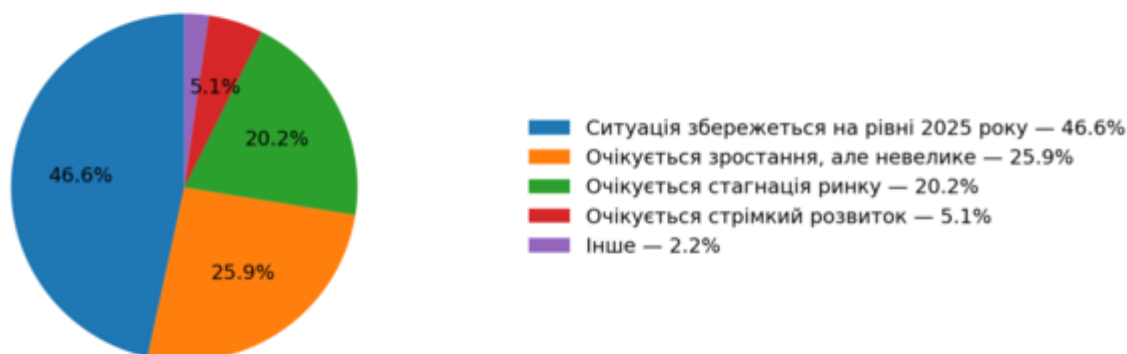


Мультивибір; нормалізовано до 100%.

Погляд у 2026: стриманий прогноз і активні плани

Очікування щодо ринку у 2026 році здебільшого обережні: бізнес частіше прогнозує збереження поточного рівня або помірне зростання, ніж різку зміну траєкторії.

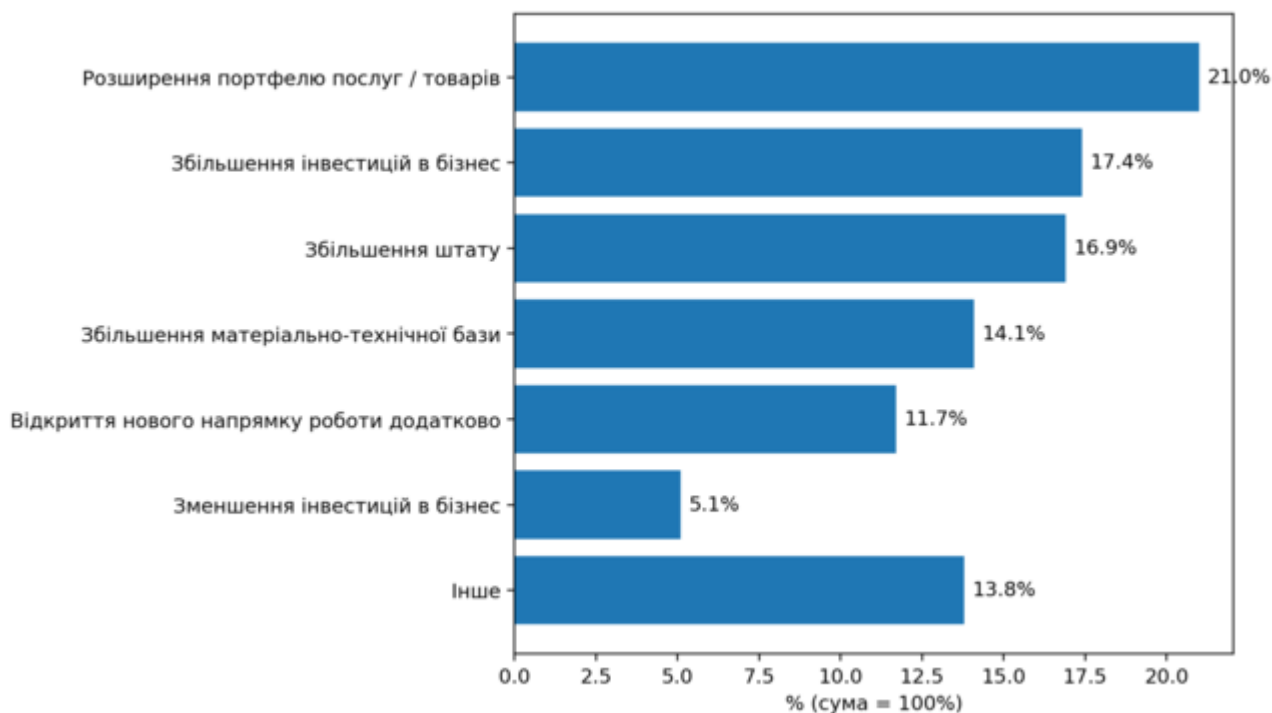
Перспективи автобізнесу у 2026



n = 352

Водночас плани компаній на 2026 рік виглядають цілком діяльнісно: респонденти говорять про розширення портфеля послуг, інвестиції, посилення ресурсів, кадрове підсилення. У цьому — одна з головних характеристик ринку: **розвиток відбувається не «після стабілізації», а паралельно з нею.**

Плани змін на 2026



Мультивибір; нормалізовано до 100%.

Підсумок

Опитування АвтоНова-Д фіксує 2025 рік як **період високих витрат і високої адаптивності**. Бізнес у більшості випадків продовжував працювати, хоча для значної частини компаній рік минув у режимі обмежень. Найбільший вплив мали інфраструктурні, кадрові та безпекові ризики, а кадровий дефіцит остаточно перейшов у статус довготривалого тренду.

Разом із тим 2026 рік ринок зустрічає з обережним, але відчутним прагненням до розвитку: компанії планують розширення, інвестиції та посилення ресурсної бази.

Компанія **АвтоНова-Д** і надалі проводитиме подібні дослідження, щоб відстежувати зміни в автобізнесі та сприяти пошуку практичних рішень для галузі.

З результатами минулорічного дослідження можна ознайомитися [тут](#).

АвтоНова-Д – офіційний дистриб'ютор автомобільних комплектуючих, «найбільший UA-склад запчастин для німецьких авто». В наявності майже 200 000 найменувань деталей – як OE-, так і aftermarket. Під замовлення доступно 50 млн деталей та технічних рідин

Джерело: