

Ciężarówki Koncerny samochodowe odnotowały gorsze wyniki niż rol

Zakupy dopię

Producenci ciężarówek są nadal w kiepskiej formie. Sprzedaż kuleje. Jednak zdaniem ich klientów — szefów firm transportowych — już niedługo będzie lepiej.

W 1999 r. zaledwie 6 tys. firm w naszym kraju miało koncesję na międzynarodowe przewozy towarów. Obecnie takich przedsiębiorstw jest już 13 tys. Podobnie rzecz się ma z liczbą samochodów ciężarowych. W ciągu ostatnich pięciu lat zwiększyła się ona z 23 tys. do 66 tys.

— Myślę, że taka tendencja będzie się utrzymywała. Międzynarodowe firmy będą rezygnowały z rejestrowania samochodów na Zachodzie i aby ograniczyć koszty, będą robić to w Polsce. Wzrost liczby sprzedawanych ciężarówek związany będzie również z podwyższeniem norm ekologicznych i koniecznością wymiany floty nowymi starszymi aut — zauważa Jerzy Juszkiewicz, doradca zarządu VOS Logistics Polska.

Dużych coraz mniej

Ciągły wzrost liczby samochodów znajdujących się w posiadaniu firm transportowych to jedno, a realna sprzedaż nowych aut ciężarowych to drugie. Między styczniem a sierpniem 2005 r. producenci i importerzy sprzedali łącznie 4312 samochodów — to o 16,2 proc. mniej niż przed rokiem. Zdaniem przedstawicieli producentów, tendencja spadkowa się utrzyma i sprzedaż w tym roku nie przekroczy 7 tys. sztuk nowych pojazdów.

Po ośmiu miesiącach tego roku nastąpiła też zmiana na pozycji lidera sprzedaży największych sa-

7 tys. sztuk
 ■ Tej granicy nie przekroczy na pewno w 2005 r. sprzedaż największych ciężarówek.

mochołów ciężarowych (10-16 ton). Łącznie do końca sierpnia sprzedaż wyniosła 984 auta (ponad 9,2 proc. więcej niż przed rokiem). Mercedes wyprzedził ubiegłorocznego lidera segmentu — MAN-a.

Najmniejsze auta ciężarowe sprzedawały się aż o 30 proc. gorzej niż przed rokiem. W ciągu ośmiu miesięcy nowych właścicieli znalazło jedynie 700 pojazdów. Na pozycję lidera w tym segmencie wysunęła się włoska firma Iveco, której udało się sprzedać 191 samochodów.

— Wyniki sprzedaży samochodów ciężarowych w Polsce wskazują, że rynek ten kurczy się, zwłaszcza w segmencie pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej 6-10 t i powyżej 16 t. Tendencja utrzymuje się już od dłuższego czasu i nic nie wskazuje, że w najbliższej przyszłości się zmieni. Firmy transportowe w dużej mierze zrealizowały swoje inwestycje już w roku ubiegłym. Zdołowała je wizja zmiany ustawy o podatku VAT oraz rosnąca konkurencja po włączeniu Polski w struktury Unii Europejskiej. W dalszym ciągu jednak problemem wielu przewoźników jest wysoki stopień zużycia środków trans-

portu — mówi Waldemar Topiński, dyrektor departamentu transportu i maszyn budowlanych VB Leasing.

Szukanie przyczyny

Tegoroczny spadek popytu na ciężarówki wynika przede wszystkim z mniejszej liczby zleceń w transporcie międzynarodowym, ale także ze wzrostu kosztów stałych, cen paliw i opłat drogowych przy zmieniających się stawkach za przewozy.

— Duże oczekiwania przedsiębiorców związane były z obniżką akcyzy na paliwo, jednak nie znalazło to znaczącego odzwierciedlenia w jego cenach. Wszystkie te elementy niewątpliwie sprawiają przedsiębiorcom trudności w odbudowie taboru, mimo jednoczesnego spadku cen nowych samochodów, naczeł, przyczep i podwozi — zauważa Waldemar Topiński.

Gdy firmy transportowe wyczuwają wzrost zapotrzebowania na swoje usługi, jest im o wiele łatwiej podjąć decyzję o poszerzeniu floty samochodowej.

— Są jednak i tacy, którzy kupują samochody w innym celu. Spotkałem szefa firmy transportowej, który kupował samochody, bo posiadanie dużego taboru sprawia, że firma jest postrzegana jako większa i łatwiej jej uzyskać zlecenia. Osobiście uważam, że to błędne rozumowanie, ale tego rodzaju decyzje też wpływają na wielkość sprzedaży ciężarówek — mówi Andrzej Szymański, dyrektor handlowy w spółce Dartom.

Zadaniem Waldemara Topińskiego, mimo spadku sprzedaży, przedsiębiorcy w dalszym ciągu są zainteresowani leasingiem pojazdów.



SPRZEDAŻ AUT

► (w sztukach, w okresie I-VIII)

