BRANŻA TRANSPORTOWA

ostrożnie, ale inwestuje

Eksperci przekonują – branża transportowa jest na dobrej drodze, by poprawiać swoje wyniki. Optymistyczne dane z gospodarki w połączeniu z poprawą sytuacji ekonomicznej firm transportowych pozwalają z optymizmem spojrzeć w przyszłość. Jednak nadpodaż usług, wysoki poziom konkurencyjności i patologiczna niekiedy walka ceną sprawiają, że przewoźnicy w transporcie drogowym nie mogą mówić o komforcie prowadzenia działalności gospodarczej.

Wzrost koniunktury na rynkach transportowych to efekt m.in. dobrych wyników całej gospodarki – wzrost sprzedaży usług, poziomu produkcji, ogólnego optymizmu konsumentów. Branża boryka się jednak z długą listą problemów, chociażby wysokimi kosztami, niskimi stawkami frachtów i w efekcie niskimi marżami. Do tego należy dołożyć bieżące problemy związane np. z kwestiami rozliczania kierowców i wynikającymi z tego dodatkowymi kosztami dla firm. Polski rynek stoi u progu zmian – konsolidacji, ale i innych, dotyczących samej oferty.

– W dłuższym okresie na rynku wygrają przewoźnicy oferujący szeroki pakiet usług, łączący m.in. transport z usługami logistyczno-magazynowymi, potrafiący włączyć się w system dostaw odbiorcy on-line, inwestujący w systemy zarządzania. Dlatego na rynku uwypukli się jeszcze bardziej efekt skali – lepiej z racjonalizacją kosztów i niezbędnymi zmianami radzą sobie firmy większe. Oprócz tego nieźle prosperują przewoźnicy wyspecjalizowani, m.in. w przewozach wielkogabarytowych i substancji niebezpiecznych. Niemniej polski rynek czeka „oczyszczenie" – wyrównać się musi podaż i popyt na usługi transportowe, a w efekcie z rynku zniknąć może 20 do nawet 40% firm spedycyjnych. Wymusi to konsolidację rynku dzięki oszczędnościom, jakie daje efekt większej skali działalności. Innym zjawiskiem, którego możemy się spodziewać, jest szukanie stabilnych i dochodowych nisz – wspomnianych przewozów wyspecjalizowanych, ale nie zawsze; jak przekonaliśmy się w ostatnich latach, wyspecjalizowane przewozy na rzecz budownictwa (kruszywa etc.) odczuły kryzys branży bardzo dotkliwie – prognozuje Tomasz Starus, członek zarządu Euler Hermes odpowiadający za ocenę ryzyka.

Tradycyjnie dobrym źródłem informacji o kondycji rynku transportowego są dane na temat sprzedaży nowych samochodów ciężarowych. Im lepsze wyniki branży, tym chętniej firmy transportowe inwestują w nowy sprzęt. I na odwrót – pogarszająca się koniunktura bardzo szybko przekłada się na opóźnianie inwestycji w odnowę floty lub zmniejszanie liczby użytkowanych pojazdów. Poziom sprzedaży samochodów użytkowych został lekko zachwiany bardzo dobrymi wynikami z ostatnich miesięcy ubiegłego roku. Zmiana obowiązującej normy emisji spalin od nowego roku sprawiła, że na rynku aut użytkowych zapanowało wówczas spore ożywienie. Nic zatem dziwnego, że w pierwszych kwartałach tego roku nie udało się utrzymać tej dynamiki, a rynek wrócił do stabilniejszego poziomu i ponownie stał się bardziej przewidywalny. W pierwszym

KATARZYNA MILEJ
DYREKTOR DEPARTAMENTU ZARZĄDZANIA PRODUKTAMI W MILLENNIUM LEASING

Aktualna sytuacja rynkowa nie jest szczególnie sprzyjająca dla firm z branży TSL, jednak nie zaobserwowaliśmy w ostatnim czasie istotnego zwiększenia liczby firm transportowych, które miałyby problem ze spłatą rat leasingowych. Można to tłumaczyć tym, że związany z konfliktem na Ukrainie spadek eksportu na rynki wschodnie jest na razie w dużym stopniu rekompensowany sprzedażą do innych krajów, szczególnie unijnych. Mając jednak na uwadze dynamicznie zmieniającą się sytuację i prognozy dalszego spadku eksportu, można przewidywać pojawienie się problemu, choć raczej nie wcześniej niż na przełomie roku. Wtedy też będzie można powiedzieć więcej o ewentualnych trendach w opóźnieniach w spłacie rat.
Dziś nie możemy więc stwierdzić ze stuprocentową pewnością, jak sytuacja na wschodzie przełoży się na jakość portfela w branży transportu drogowego. Większość firm leasingowych monitoruje na bieżąco terminowość spłat rat leasingowych przez swoich klientów. Jednak w przypadku nowych transakcji dużą uwagę przywiązuje się obecnie do kierunków, w których transport będzie realizowany przez potencjalnego partnera z branży TSL.
W przypadku klientów, którzy mają obecnie problem ze spłatą rat leasingowych, zarówno przewoźników, jak i pozostałych naszych partnerów, Millennium Leasing stosuje mechanizmy, które pozwalają klientom na zyskanie czasu na poszukiwanie nowych kierunków współpracy, nowych odbiorców i bardziej rentownych transakcji. Każdy przypadek traktujemy indywidualnie i z każdym klientem rozmawiamy o jego trudnej sytuacji. Tak było w przeszłości i to nie uległo zmianie. Jest to jedna z wielu przyczyn, dla których tak wielu klientów do nas wraca.

kwartale tego roku zarejestrowano ponad 4 tys. samochodów ciężarowych, co oznacza wzrost o 18% względem analogicznego okresu roku wcześniejszego. O ponad 40% wzrosła liczba rejestrowanych w tym okresie przyczep i naczep, do ponad 4,5 tys. sztuk – wynika z danych zebranych przez KPMG i PZPM.

– Doskonałe wyniki rynku samochodów użytkowych z IV kwartale 2013 r. nie mogły być utrzymane w tym roku, ponieważ wzmożona sprzedaż była wówczas napędzana chęcią ucieczki przed wzrostem cen pojazdów po wdrożeniu normy Euro 6. Wolumen rejestracji w I kwartale 2014 r. jednak nie rozczarowuje. Choć w części dotyczy on końcowej partii produkcji zgodnej z Euro 5, to jednak jest on także dowodem, że oznaki ożywienia gospodarczego wpłynęły na gotowość przedsiębiorców do ponoszenia wydatków inwestycyjnych – komentuje Jakub Faryś, prezes Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego. W pierwszej połowie tego roku zarejestrowano w Polsce ponad 20 tys. samochodów dostawczych do 3,5 tony, a także 8,3 tys. samochodów ciężarowych (powyżej 3,5 tony DMC). Tym samym liczba rejestracji pojazdów wróciła do poziomów z lat 2011-2012 i pierwszej połowy 2013 r. Boom na rynku samochodów ciężarowych pod koniec ub.r. przełożył się na dobre wyniki sprzedaży przyczep i naczep, w pierwszym półroczu zarejestrowano 8,7 tys. sztuk tego typu pojazdów, o jedną czwartą więcej niż rok wcześniej.

OD CIĄGNIKA DO NACZEPY

Zakupom ciągników siodłowych i aut ciężarowych towarzyszą nowe naczepy i przyczepy. Kilku dużych klientów odebrało w ostatnich miesiącach przyczepy i naczepy od firmy Wielton. Wielton sprzedał w pierwszym półroczu 2014 r. 1185 naczep i przyczep, będąc największym polskim producentem tego typu pojazdów. Wśród klientów była m.in. firma Maszoński Logistic z Sulęcina, która powiększyła swój tabor o 30 zestawów przestrzennych. To zabudowy kurtynowe wraz z przyczepami. Maszoński ma dziś we flocie ponad 260 zestawów – 95% z nich to zestawy o objętości 120 m^3, pozostałe to ciągniki z naczepami mega. Z polskim producentem naczep firma współpracuje z sukcesami od siedmiu lat.

Siedem zabudów kurtynowych, 6 przyczep i 3 naczepy kurtynowe Wielton dostarczył do firmy Drutex – producenta okien z Bytowa. Drutex jest dziś największym producentem stolarki otworowej z PVC w Europie. Dzięki budowie Europejskiego Centrum Stolarki zwiększy swoje moce produkcyjne dwukrotnie. Regularnie zamawia także pojazdy z Wieltonu. – Drutex to jeden z naszych największych klientów. Każdego roku, odkąd rozpoczęliśmy współpracę, wykonujemy dla nich zamówienia na nowe naczepy, zabudowy czy zestawy. Po kilkanaście sztuk rocznie. Firma nie tylko jest znana, ale bardzo się rozwija, inwestuje w nowe technologie, powiększa produkcję, a to z kolei pociąga za sobą rozbudowę bazy transportowej – komentuje wiceprezes Wielton SA Włodzimierz Masłowski. Pojazdy dla firmy Drutex zostały dostosowane do przewożonego ładunku – w podłogach zamontowano w nich dodatkowe otwory do mocowania stelaży zabezpieczających okna przed uszkodzeniem.

Łącznie 21 zestawów trafi do słowackiej firmy STD DONIVO. Pierwszą partię już odebrano. Zestawy kurtynowe mają konstrukcję ze stali o zwiększonej wytrzymałości, pneumatyczne zawieszenie i system EBS oraz instalację elektryczną zgodną z certyfikatem ADR. Wewnątrz zamontowano uchwyty do mocowania ładunku, a dzięki łamanym kłonicom możliwy jest także załadunek boczny. Po zakupie z Wieltonu słowacki przewoźnik będzie mieć łącznie pół tysiąca pojazdów transportowych.

Do eksploatacji wchodzą także nowe ciągniki siodłowe. Nowe Volvo FH odebrała w tym roku m.in. firma KARO z Lipnicy – łącznie pięć ciągników FH 500. To producent szeroko rozumianej galanterii ogrodowej, przede wszystkim na eksport do klientów z krajów Europy Zachodniej. To przykład klienta, który zdecydował się nie tylko na ciągniki, ale także pakiet usług dostarczanych przez producenta: Dynafleet Paliwo i Środowisko oraz Lokalizacja, a także kontrakty serwisowe wraz z ubezpieczeniem Volvo Truck Assistance i rozszerzoną gwarancją. – Z zadowoleniem obserwujemy rosnącą wśród klientów popularność kontraktów serwisowych. Stają się one powoli standardem w przypadku zakupu nowych pojazdów. Dają poczucie bezpieczeństwa i pozwalają na precyzyjne oszacowanie kosztów serwisowania ciężarówek. Rośnie także popularność oferowanych przez Volvo Trucks pakietów usług systemu informacji transportowej Dynafleet, pomagających w ekonomicznej i bezpiecznej eksploatacji pojazdów – mówi Adam Derliński, reprezentant handlowy Volvo Trucks Polska. Bogato wyposażone pojazdy z rozbudowanym pakietem usług dodatkowych to jeden z dowodów na optymizm w branży transportowej.

Pierwszy ciągnik Volvo (także z bogatym pakietem usług dodatkowych) zasilił tabor firmy Kozaryn z województwa lubuskiego.

PIENIĘDZY NIE BRAKUJE

Skalę inwestycji firm transportowych widać także po wynikach podmiotów finansujących zakupy pojazdów. Eksperci ze Związku Polskiego Leasingu zwracają uwagę na dynamiczny rozwój rynku leasingu w Polsce – po 13-proc. wzroście w 2013 r. ten rok upływa pod znakiem dalszych wzrostów. Spory w tym udział „okienka kratkowego", które mocno zwiększyło sprzedaż aut osobowych, łącznie rynek finansowania pozostaje zrównoważony (pojazdy lekkie, maszyny, transport ciężki). Dominujący udział w tym rynku mają pojazdy osobowe, dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony (38,5%), przedmiotem dla ok. jednej czwartej rynku (dokładnie 26,6%) pozostaje natomiast transport ciężki. W pierwszych miesiącach tego roku transport ciężki był jeszcze napędzany pojazdami z Euro 5, czyli końcówki ubiegłego roku. Nowym zakupom sprzyjał rosnący popyt na usług transportowe, w tym zagraniczne – związane z rosnącym eksportem i poprawą gospodarczą w strefie euro.

W pierwszej połowie tego roku wartość leasingu ciągników siodłowych wzrosła o jedną czwartą względem pierwszej połowy ubiegłego roku (1,88 do 2,36 mld zł netto). Wartość rynku leasingu przyczep i naczep wzrosła od 0,9 do 1,2 mld zł, czyli o prawie 32%. Oznacza to łącznie 8570 ciągników siodłowych oddanych w leasing, 9855 przyczep i naczep, a także 3869 samochodów ciężarowych o DMC powyżej 3,5 tony, dodatkowo 25 092 pojazdów ciężarowych o mniejszej DMC. Wszystkie te grupy stanowią zatem pokaźną część ogółu pojazdów oddawanych w leasing, których w pierwszej połowie roku było nieco ponad 103 tys. Jak zauważają eksperci ZPL, głównym czynnikiem rozwoju rynku leasingu jest rozwój gospodarki, co przekłada się na wzrost PKB i zwiększanie aktywności inwestycyjnej firm. Wzrost produkcji przemysłowej, wzrost eksportu, wzrost popytu na krajowym rynku – to wszystko prowadzi do nowych inwestycji i ożywia rynek ich finansowania.

INWESTYCJE TAKŻE NA KOLEI

Inwestycje w tabor i infrastrukturę nie omijają także przewoźników kolejowych. Przykładowo spółka LOTOS Kolej wprowadziła do eksploatacji pierwszą z pięciu zakupionych w ZNLE Gliwice lokomotyw Dragon. Pozyskano także pierwszą (z serii trzech nowych) lokomotywę manewrową. O bardzo dobrych wynikach finansowych w pierwszej połowie roku poinformował największy krajowy przewoźnik – PKP CARGO. Zysk netto grupy wzrósł o 67%, do 128 mln zł. Dobre wyniki to efekt znaczących oszczędności, koszty operacyjne w ujęciu rocznym spadły o 11%, co przełożyło się na imponującą kwotę 234 mln zł. Ponad ćwierć miliarda złotych to nowe inwestycje, finansowane przede wszystkim ze środków własnych. W co inwestuje PKP CARGO? Aż 213 mln zł przeznaczono na modernizację i naprawy okresowe taboru, o 85 mln zł więcej niż rok wcześniej. – Konsekwentnie realizujemy projekty wpływające na obniżenie kosztów i nie zwalniamy tempa w poszukiwaniu kolejnych oszczędności. Mocna pozycja w zakresie płynności i zdobywane zyski pozwalają spółce finansować inwestycje oraz dają duże możliwości pozyskania zewnętrznego kapitału na dalszą realizację strategii PKP CARGO – mówi Łukasz Hadyś, członek zarządu PKP CARGO ds. finansowych.

PKP CARGO inwestuje w tabor – kupi 10 lokomotyw wielosystemowych za prawie 200 mln zł. To da możliwość samodzielnej obsługi zleceń w krajach na zachód i południe, od Niemiec, Belgii i Holandii, przez Czechy i Słowację, aż po Węgry i Austrię. Lokomotywy wielosystemowe to efekt coraz szerszej ekspansji za granicami Polski. – Powiększenie parku taborowego o kolejne lokomotywy wielosystemowe jest naturalną konsekwencją realizowania strategii PKP CARGO. Pozwoli nam to wzmocnić pozycję na rynkach ościennych. Nasze lokomotywy mogą jeździć już w ośmiu krajach, przez które przebiegają i w których krzyżują się główne szlaki transportowe Europy. To potencjał, który będziemy wykorzystywać – mówi Adam Purwin, prezes PKP CARGO. Inwestycje w tabor to nie jedyna droga – spółka planuje już w pierwszej połowie przyszłego roku objęcie do 50% udziałów w Pol-Miedź Trans – przewoźniku należącym do KGHM Polska Miedź SA. Dla PKP CARGO to szansa na kolejne źródło przychodów, dodatkowe kontrakty handlowe i zwiększenie udziału w rynku. – Strategiczna współpraca z KGHM to następny, bardzo ważny dla PKP CARGO projekt, realizowany z myślą o rozwoju w Polsce i za granicą. Zwiększamy skalę naszej działalności, a także poszerzamy kompetencje logistyczne. Partnerstwo z polskim championem, działającym z sukcesem na rynkach międzynarodowych, to potwierdzenie potencjału PKP CARGO. Dlatego chcemy realizować więcej takich projektów, być na stałe partnerem polskiego przemysłu i największych graczy w tej części Europy – mówi Adam Purwin. »»

dr Marcin Jurczak

WALDEMAR TOPIŃSKI
DYREKTOR DEPARTAMENTU TRANSPORTU I MASZYN BUDOWLANYCH VB LEASING POLSKA SA

Zgodnie z raportem Związku Polskiego Leasingu, w okresie od stycznia do czerwca 2014 r. branża transportowa inwestowała znaczne środki w nowy tabor – firmy leasingowe sfinansowały zakup pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 t o wartości prawie 4,5 mld zł, co oznaczało wzrost o ponad 32% r/r. Jednak rozwojowi sektora nie sprzyja sytuacja na wschodzie Europy i kolejne sankcje ze strony Rosji.
Po początkowym embargu na całą produkcję roślinną kolejnym krokiem jest zakaz przewozu przez teren Polski owoców, warzyw i nasion, które jadą do Rosji. Chodzi o towary, które były wyprodukowane w innych krajach i są przeładowywane w Polsce przed dalszą drogą. Skutki tej decyzji, motywowanej oskarżeniami pod polskim adresem, że pod przykrywką reeksportu wysyła do Rosji swoje towary objęte embargiem, mocno odczują polscy przewoźnicy, którzy byli liderami w przewozach do Rosji, oraz węzły przeładunkowe. Sytuację przewoźników ratuje nadwyżka eksportu do krajów strefy euro, choć eksperci zmniejszyli niedawno swoje prognozy odnośnie do tegorocznej wielkości odbicia gospodarek krajów rozwiniętych.
Analitycy prognozują wyhamowanie dynamiki finansowania transportu ciężkiego w III kwartale oraz ujemną dynamikę w IV kwartale. Wiąże się to z masowymi zakupami pojazdów pod koniec 2013 r., gdy spodziewany wzrost cen po wprowadzeniu normy Euro 6 działał korzystnie na obroty. Trudno się jednak spodziewać, by przedsiębiorcy z branży TSL masowo ruszyli do zakupu pojazdów, tak jak miało to miejsce pod koniec 2013 r., gdy widmo normy Euro 6 i wzrostu cen tak znacząco wpłynęło na popyt.