

Eksport szansą na sukces



JAK POKAZUJĄ WNIOSKI Z BADANIA PRZEPROWADZONEGO PRZEZ GRUPĘ MOTOFOCUS.PL ORAZ SANTANDER BANK POLSKA WE WSPÓŁPRACY Z STOWARZYSZENIEM DYSTRYBUTORÓW I PRODUCENTÓW CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH ORAZ POLSKĄ AGENCJĄ INWESTYCJI I HANDLU ROK 2023 BYŁ DLA BRANŻY RACZEJ POZYTYWNY

Firmy zdążyły już wypracować modele funkcjonowania w często nie dających się przewidzieć warunkach i w miarę płynnie dostosowują swoją działalność do zachodzących zmian. Wiele problemów, z którymi branża zmagana się od początku 2020 r., nie występuje już w tej skali, co uprzednio, co oczywiście pomaga w prowadzeniu działalności. Czy 2024 r. będzie podobny? Ostatnie doniesienia medialne, mówiące o zwolnieniach w przemyśle motoryzacyjnym liczonych w tysiącach, nie do końca oddają sytuację w całej branży. Potwierdza to omawiany raport.

Kondycja producentów części

Patrząc na wyniki barometru przeprowadzonego wśród producentów, zarówno tych oferujących produkty na pierwszy montaż, jak i dostawców na rynek wtórny, można stwierdzić, że dla 68,5% ankietowanych miniony rok był pod względem oceny wielkości produkcji lepszy niż 2022 r. Jedynie 7,9% uczestników badania odnotowało produkcję na tym samym poziomie, podczas gdy niespełna 1/4 zanotowała spadki w tym zakresie.

W pierwszych miesiącach 2024 r. ponad połowa z nich spodziewa się wzrostów, w tym 2/3 prognozuje zwięk-

szenie produkcji o ponad 5%, a zaledwie 1/5 respondentów zakłada spadki. Przy stabilnym otoczeniu biznesowym wzrost produkcji powinien iść w parze ze wzrostem poziomu rentowności. Jednak porównując procent firm, które prognozują wzrost produkcji (58%), z tymi, które spodziewają się wzrostu rentowności (39,5%) w 2024 roku, okazuje się, że według wielu z nich koszty będą rosły szybciej niż przychody. 29% firm zakłada spadek rentowności swojej działalności.

– Rozmawiając z przedstawicielami branży, można odnieść wrażenie, że skala problemów i wyzwań jest mniejsza niż w ciągu poprzednich lat, a ogólne nastroje są raczej pozytywne. Oczywiście, branża motoryzacyjna poddawana jest ciągłym zmianom. Jesteśmy w trakcie bliźniaczej transformacji – cyfrowej i ekologicznej, co wymusza jeszcze większą aktywność firm, jeszcze większe skupienie na innowacyjności, dywersyfikacji portfolio produktów czy asortymentu, wchodzeniu na nowe rynki i jeszcze

lepsze reagowanie na potrzeby klientów i rynku – mówi Tomasz Bęben, prezes Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych.

Wśród respondentów tej edycji barometru jedynie niewielki odsetek z nich nie eksportował swoich produktów lub ich eksport stanowił mniej niż 5%. Pozostali uczestnicy badania z powodzeniem sprzedawali swoje wyroby poza granicami kraju – blisko 2/3 podmiotów wyeksportowało ponad połowę swojej produkcji. Eksport i wchodzenie na nowe rynki wydaje się sposobem na utrzymywanie dobrych wyników pomimo notowanych wyzwań i zmian w motoryzacji.

Grzegorz Gałczyński, kluczowy ekspert z Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, wskazuje, że z uwagi na utratę rynków na wschodzie przedsiębiorcy mogą wziąć pod uwagę inne atrakcyjne rynki, jak Turcja, Egipt, Maroko, RPA.

Jak wskazuje Radostaw Pelc, analityk sektora motoryzacyjnego w Santander Bank Polska, duże wzrosty produkcji i rejestracji pojazdów z 2023 roku raczej nie mają szansy się powtórzyć, ponieważ rynek zbliżył się do poziomu równowagi. Raportowane przez producentów zamówienia na nowe samochody są nadal wyraźnie poniżej poziomów sprzed pandemii Covid-19. Wzrostowi zainteresowania kupnem pojazdów na pewno nie sprzyjają wysokie ceny. Gwałtowny spadek rejestracji elektrycznych aut osobowych w grudniu w Niemczech po zakończeniu programu dotowania ich kupna potwierdził, jak bardzo popyt jest uzależniony od dotacji. Kończące się programy wsparcia zakupu samochodów elektrycznych mogą z kolei sprzyjać markom z Chin, które oferują je w znacznie niższych cenach. Jeśli ekspansja i dynamika wzrostu sprzedaży pojazdów z Chin na rynku europejskim utrzyma się na wysokim poziomie, to mogą one uzyskać mocno odczuwalny udział rynkowy.

Ostatnie doniesienia medialne wskazują, że transformacja w branży mocno dotyka producentów części dostarczanych na pierwszy montaż, a to dopiero początek. Największe emocje wzbudziły zapowiedzi masowych zwolnień i planów dalszych redukcji etatów u największych europejskich producentów części moto-

ryzacyjnych. Nadchodzące miesiące zapewne zaowocują kolejnymi cięciami, prawdopodobnie nie tylko w zatrudnieniu.

Dystrybucja części

Polscy dystrybutorzy już przyzwyczaili nas do dynamicznego wzrostu przychodów. Prawie jedna trzecia zanotowała wzrost powyżej 15%.

Początek nowego roku to tradycyjnie czas rozmów na temat planów i zamierzeń. Tak duża dynamika wzrostu sprzedaży sprawia, iż prawie jedna trzecia ankietowanych firm jako priorytet planuje budowę lub rozbudowę magazynu, a niewiele mniej – poszerzenie oferty. Co piąta zamierza podjąć ekspansję na nowe rynki, a co dziesiąta – zwiększyć udział eksportu w całkowitych przychodach.

Warsztaty motoryzacyjne

Liczba klientów w ostatnim kwartale w porównaniu z poprzednim ukazała równomierny rozkład głosów z naciskiem na brak zmian. Należy zauważyć, że nieco większy procent warsztatów zgłaszał spadek liczby klientów, co mogło być wynikiem mniejszego grudniowego popytu. W pytaniu dotyczącym oceny rok do roku rozkład odpowiedzi jest podobny z lekkim wskazaniem na wzrost. Jak widać, mimo ciągłego wzrostu kosztów życia, Polacy nie rezygnują z napraw samochodów.

Jeśli chodzi o zmiany liczby klientów w ujęciu rok do roku, można jednak zaobserwować trend malejący, tzn. odsetek warsztatów wskazujących na wzrost w każdym kolejnym kwartale ubiegłego roku był niższy, przy rosnącym udziale warsztatów deklarujących spadek liczby odwiedzających ich kierowców.

Delikatny wzrost liczby klientów w warsztatach przekłada się również na wzrost przychodów. Warto podkreślić, że wzrosty przychodów zanotowało więcej warsztatów niż tych, które zauważyły wzrost liczby klientów. Oznacza to, że klienci średnio zostawiali większe kwoty za naprawy niż w roku poprzednim. Nie musi to oznaczać wzrostu rentowności działalności warsztatów, a raczej potwierdza, że warsztaty podążają za inflacją. Prognoza dotycząca zmiany przychodów w obecnym kwartale jest bardzo podobna do opisanych wcześniej wyników za

poprzedni kwartał. Odpowiednio, prawie połowa warsztatów spodziewa się wzrostów, jedna trzecia – spadków, a co piąta nie prognozuje zmian.

Kadra mechaników

Od wielu lat dużo mówi się o potrzebie kształtowania pozytywnego wizerunku branży, aby przyciągać młodych ludzi do pracy w warsztatach. Długo funkcjonował wizerunek mechanika jako osoby gorzej wykształconej i pracującej w złych warunkach. Pozytywną zmianę w postrzeganiu branży widać jednak w ilości uczniów podejmujących naukę w szkołach branżowych i technikach na kierunkach związanych z naprawą pojazdów. Od kilku lat liczba adeptów mechaniki pojazdowej zwiększa się. Integralną częścią nauki zawodu powinny być praktyki zawodowe w firmach działających na rynku. Niestety, wyniki ankiety nie napawają optymizmem. Prawie połowa warsztatów zadeklarowała, że nie przyjmuje uczniów na praktyki zawodowe.

– Nawet najlepszy warsztat nie utrzyma się na rynku bez możliwości zatrudnienia wysoko wykwalifikowanych pracowników. Z tego powodu niezwykle istotne jest zadbanie nie tylko o wizerunek branży, ale również o jak najlepsze środowisko nauki dla młodych adeptów mechaniki pojazdowej. Wiele mówi się o potrzebie kształcenia dualnego – w szkole i miejscu pracy. Obecnie pracodawcy nie zawsze mogą sobie pozwolić na możliwość prowadzenia praktyk zawodowych. Głównym czynnikiem jest czas, jaki należy poświęcić na przekazanie wiedzy. W sytuacji, gdy tak wyraźnie odczuwalny jest brak rąk do pracy, a jej zakres rośnie, właściciel warsztatu staje przed trudnym dylematem, czy może sobie pozwolić na kształcenie ucznia kosztem czasu naprawy. Pomoc tu może lepsze zorganizowanie systemowe, zarówno ze strony państwa, szkół, jak i przedsiębiorców. Należy zwrócić uwagę na konieczność uproszczenia procedur związanych z partycypacją państwa w kosztach kształcenia czy promocję klas patronackich. Dobrym pomysłem mogłyby być również zachęty podatkowe dla przedsiębiorców kształcących uczniów – wskazuje Alfred Franke, prezes Grupy MotoFocus. ■