



STYCZEŃ-LUTY
1-2/2025

CENA: 11,00 zł
(w tym 8% VAT)

ISSN 2956-6541

fleetLOG

TRANSPORT • LOGISTYKA • BIZNES

CHIŃSKA MOTORYZACJA
Czy jest się czego obawiać?

RAJD DAKAR 2025
IVECO triumfuje

LOGISTYKA 4.0.
Elektryfikacja ostatniej mili



Scania nr 1 w Polsce

Rynek pojazdów ciężarowych 2024. Trendy i prognozy

WE LIKE TO MOVE



EWT Truck & Trailer Polska Sp. z o.o.
Generalny Przedstawiciel Schmitz Cargobull AG
ul. Poznańska 339 | 05-850 Ołtarzew | tel. +48 22 733 53 00

authorized
Partner of



XXXI MASTER TRUCK SHOW

ROZRYWKA DLA CAŁEJ RODZINY



PL POLAND

OPOLE

LOTNISKO
POLSKA
NOWA WIEŚ

18-20 LIPCA 2025

800+ NAJPIĘKNIEJSZYCH CIĘŻARÓWEK Z CAŁEJ EUROPY

Najlepsza impreza motoryzacyjna w Polsce!

OPOLTRANS
SIEĆ HURTOWNI MOTORYZACYJNYCH

www.opoltrans.com.pl

0+

<12 LAT WSTĘP FREE
DOZWOLONE DLA OSÓB
W KAŻDYM WIEKU OD 0 DO ∞

RELACJĘ Z MASTER TRUCK OGLĄDAJ W:



ZESKANUJ KOD
I BĄDŹ NA BIEŻĄCO

Wszelkie info na www.mastertruck.pl oraz na Facebooku lub w programie telewizyjnym „Na Osi”

SPIS TREŚCI

ROZMOWA

Wspólny cel, wspólna strategia.
Friedrich Baumann,
dyrektor sprzedaży i członek
zarządu MAN Truck & Bus. 6

SERWIS

ABERG: niezawodny partner
w zarządzaniu flotą naczep 9

RAPORT

Mniej, ale niemało. Pojazdy
ciężarowe. Trendy i prognozy. 10
Czas zmian. „Transport drogowy
w Polsce 2024/2025” 18

LOGISTYKA 4.0.

Najdroższa mila. 20

PRAWO

Załadunek towaru.
Przepisy i praktyka 25

TECHNIKA

Scania Winter.
Mróz, napięcie i V8 26

RYNEK

Czy przeskoczą Wielki Mur? 30
Wiatr od wschodu:
6 marek i 17 premier 36

FLOTA

CAFE: Nowy rozdział
w branży motoryzacyjnej 39

SPORT

Pierwszy po raz drugi.
Dakar 2025. 40

NASZ TEST

Pikap wielozadaniowy.
Volkswagen Amarok. 44
Godny następcę. Dacia Duster 46

NIEOSIĄGALNE CELE

Zabawa się skończyła. Od 2025 r. producenci muszą wykazać się niższą emisyjnością swoich samochodów dostarczonych na rynek. W przypadku aut osobowych oznacza to, że średnia emisja zarejestrowanej floty nie może przekraczać 95 g CO₂/km, natomiast samochodów dostawczych 147 g CO₂/km. Przekładając to na prostsze kalkulecje można przyjąć, że na cztery samochody osobowe lub na pięć dostawczych jeden powinien być „zeroemisyjny”, czyli elektryczny. Niespełnienie tych norm oznacza kary. Za każdy 1 g/km powyżej normy producent będzie musiał zapłacić 95 euro od samochodu.

Podobny wymóg muszą spełnić producenci pojazdów ciężarowych, choć tutaj sprawa jest bardziej skomplikowana. Unia Europejska zobowiązała ich do obniżenia emisyjności sprzedawanej floty w 2025 r. o 15% względem poziomu z 2019. W tym czasie wszyscy producenci wprowadzili do oferty zmodernizowane układy napędowe – bardziej oszczędne, niektórzy również bardziej aerodynamiczne kabiny, elektroniczne lusterka, spojler, owiewki czy kołnierze gumowe – wszystko po to, żeby samochody mniej zużywały paliwa, co oczywiście prowadzi też do niższej emisyjności. Czy to wystarczy, żeby spełnić wymagania unijne postawione przed nimi na ten rok? Zdania są podzielone.

Nikt raczej dzisiaj nie liczy, że w tym wypadku da się poprawić emisyjność rejestracjami elektrycznych ciężarówek. W Polsce bytaby to mrzonka. Co w tej sytuacji? Scenariuszy może być kilka. Jednym z nich jest



kolejne podejście do LNG, ale czy ktoś u nas jeszcze na to pójdzie? Nawet jeśli, skala zakupów pojazdów z tym napędem musiałaby być bardzo duża, a tymczasem w 2024 roku zarejestrowano ich niewiele więcej niż elektryków.

Zakładając, że powyższe wymogi zostaną utrzymane, może czekać nas spora podwyżka cen samochodów i to we wszystkich segmentach, ale też

wzrost zainteresowania samochodami używanymi, których ceny mogą w efekcie tego wzrosnąć. To jest jeden ze scenariuszy. Inny mówi o tym, że pojazdy z napędami elektrycznymi będą tanieć, co może bardziej przekonać do ich zakupu potencjalnych nabywców i pozwolić uniknąć kar. Ale wówczas też trzeba się liczyć ze wzrostem cen pozostałych, bo gdzieś trzeba swoje koszty przerzucić. Trzecia – bo może się też tak zdarzyć, że mimo spadku cen elektryków popyt na nie nie wzrośnie – to zmniejszanie wolumenów produkcyjnych pojazdów konwencjonalnych – czyli doprowadzenie do deficytu na rynku, co znowu pociąga za sobą powyższe konsekwencje dla klientów. Trudno jednak uwierzyć, że producent sam będzie ograniczał podaż własnych towarów – bo to oznaczałoby całkowite zachwianie racjonalności biznesu.

Zaniepokojeni tą sytuacją producenci zrzeszeni w ACEA apelują do władz Unii Europejskiej o zmianę podejścia do elektryfikacji. Apel ma poważne uzasadnienie. W Europie mamy nie tylko kryzys gospodarczy, ale też polityczny. Cały czas trwa wojna na Ukrainie, następują zmiany polityczne na największych rynkach, Stany Zjednoczone obierają kierunek, który zwraca z drogi elektromobilności. Jak podkreśla ACEA przyjęty model ograniczania emisji staje się niewspółmiernie kosztowny w stosunku do możliwych do uzyskania rezultatów. Cierpi na tym nie tylko branża motoryzacyjna. Koszty transportu systematycznie rosną, wpływając negatywnie na kondycję gospodarki i warunki życia mieszkańców Unii Europejskiej. Dekarbonizacja transportu drogowego przez elektryfikację okazuje się podejściem zbyt jednostronnym, a zalety napędu elektrycznego znacząco maleją, gdy zastosować go w praktyce. Zwłaszcza na obecnym etapie rozwoju technologii i infrastruktury.

Katarzyna Dziewicka
✉ k.dziewicka@f-log.pl

fleetLOG
MAGAZYN • PORTAL

WYDAWNICTWO
Press Office Katarzyna Dziewicka
ul. Idzikowskiego 4/35
00-710 Warszawa
ISSN 2956-6541

www.fleetlog.pl

Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów. Redakcja nie odpowiada za treść reklam i ogłoszeń.

NIP: 521 209 96 90

MEDIA
SPOŁECZNOŚCIOWE

Wydawca / Redaktor naczelna
Katarzyna Dziewicka
tel. +48 691 311 680, k.dziewicka@f-log.pl

Z-ca redaktora naczelnego
Michał Kij
tel. +48 691 888 829, m.kij@f-log.pl

Dział reklamy i marketingu
Jarosław Dynek
tel. +48 694 725 118, j.dynek@f-log.pl

Redakcja i współpraca:
Damian Dziewicki, Jan Getter,
Marcin Lewandowski, Jakub Pilch



Xt SCANIA

- ✓ **Gotowe wywrotki już w kwietniu 2025**
- ✓ **Podwozia pod wywrotkę tylnozsypową lub trójstronną z burtą hydrauliczną**



- ✓ **8x4 / 8x6 / 8x8**
- ✓ **420 KM / 460 KM / 500 KM**



Sprawdź

SCANIA

WSPÓLNY CEL, WSPÓLNA STRATEGIA

Pozycja marki MAN w Grupie Traton jest mocna i taka będzie również w przyszłości, gdy rozpowszechnią się niskoemisyjne i zeroemisyjne układy napędowe, zapewnia Friedrich Baumann, dyrektor sprzedaży i członek zarządu MAN Truck & Bus SE.

Podczas targów IAA został zaprezentowany nowy układ napędowy do pojazdów ciężarowych MAN, zunifikowany z napędami stosowanymi przez inne marki Grupy Traton. Jaką rolę w koncernie odgrywa obecnie MAN?

Wszyscy jesteśmy częścią Grupy Traton. Nowości, które pokazujemy na IAA to jasny sygnał, że się rozwijamy. Mamy nowy układ napędowy D30 PowerLion obejmujący nie tylko silnik, ale skrzynię biegów i system utylizacji spalin. To napęd opracowany przez Grupę Traton. Jesteśmy trzecią marką, która go wprowadza. Scania była oczywiście pierwsza, napęd ten rozwijano zresztą w Szwecji. Potem byli nasi koledzy w Stanach Zjednoczonych w firmie Navistar, którzy wprowadzili ten silnik w pojazdach International, a teraz przyszła nasza kolej.

Z tej perspektywy jest jasne, że nasza marka cały czas będzie odgrywać znaczącą rolę w ramach Grupy Traton. Nowe rozwiązania i modula-

Jednocześnie musimy mieć pewność, że każda z marek ma silną pozycję na rynku i trafia do swoich klientów. Oczywiście ta pozycja zależy od różnych uwarunkowań i jest do pewnego stopnia zmienna. Na przykład w Niemczech MAN jest na czele stawki i cieszy się dużą renomą. Inaczej jest w krajach skandynawskich, ale jako Traton korzystamy z siły naszych marek, aby globalnie przyciągnąć jak najwięcej klientów. Równie ważne jest, abyśmy byli obecni we wszystkich segmentach rynku, a MAN ma bardzo szeroką gamę pojazdów użytkowych. W ten sposób możemy osiągać sukces.

Czy modularyzacja i unifikacja nie zagrazi pozycji poszczególnych marek?

Nie sądzę. Grupa Traton formuje dwa, globalne biura badawczo-rozwojowe, które pomogą przyjąć nową perspektywę. Wdrażamy TMS, czyli

sne rozwiązania, a jej tożsamość pozostanie niezagrożona.

Rynkiem autobusowym wstrząsnęła pandemia, zaraz potem część firm europejskich wycofała się z produkcji kompletnych autobusów w Europie. Jak MAN odnajduje się w tej nowej rzeczywistości?

Nasza firma nazywa się MAN Truck & Bus SE i autobusy to część naszego DNA. Mam na myśli nie tylko pojazdy MAN, ale również należącą do nas markę Neoplan. Nie tylko pozostaniemy w biznesie, ale będziemy go rozwijać. W roku 2023 byliśmy numerem jeden w miejskich autobusach bateryjnych (BEV) w Europie, co oznacza, że bardzo dobrze odpowiadamy na wymagania nabywców.

Mamy trzy fabryki: w Polsce, Turcji i RPA i myślę, że na tym polega nasza formuła na sukces. Możemy precyzyjnie dopasować produkt do rynku. Kompletnie autobusy miejskie, międzymiastowe i turystyczne, wsparte rosnącymi dostawami podwozi, tworzą dwa filary, które będziemy wzmacniać w przyszłości.

Czy to znaczy, że polskie fabryki MAN-a w Starachowicach i Niepołomicach mają przed sobą stabilną przyszłość?

Tak. Jak powiedziałem, autobusy są ważną częścią naszego biznesu i to się nie zmieni. W Polsce bardzo dużo zainwestowaliśmy. Niedawno powiększyliśmy zakład w Niepołomicach. Osobiście najbardziej doceniam dwa aspekty tej inwestycji. Po pierwsze zakład powstał od zera, co pozwoliło zorganizować go inaczej niż fabrykę działającą od

“
KOMPLETNE AUTOBUSY MIEJSKIE, MIĘDZYMIASTOWE I TURYSTYCZNE, WSPARTE ROSNĄCYMI DOSTAWAMI PODWOZI, TWORZĄ DWA FILARY, KTÓRE BĘDZIEMY WZMACNIAĆ W PRZYSZŁOŚCI.
”

ryzacja pozwoli nam, jako grupie, wzmocnić efekt skali. Przykładem są nasze innowacyjne, modułowe akumulatory do pojazdów elektrycznych. Tak będzie wyglądać przyszłość.

system modułowy Traton (ang. Traton Modular System). Lecz każda z marek ma własną specyfikę, wynikającą z potrzeb jej klientów. Czerpiąc z zasobów grupy, będzie zarazem stosować wła-



Friedrich Baumann, dyrektor sprzedaży i członek zarządu MAN Truck & Bus SE.

lat. Każdy, kto wejdzie do hali produkcyjnej od razu może zobaczyć, jak przebiega cały proces produkcyjny. Wszystko jest oczywiste, widoczne jak na dłoni. To po prostu nowoczesna fabryka. A drugi aspekt to wysoki odsetek kobiet zatrudnionych na stanowiskach produkcyjnych, który przekracza 30%. Zapewnia to wyjątkową atmosferę w pracy, co odczuwa każdy, kto odwiedza zakład.

Zainwestowaliśmy również w będące częścią zakładu Truck Modification Center. Powstają tu pojazdy przystosowane do indywidualnych wymagań klientów. Nasze zaangażowanie w rozwój polskich fabryk potwierdza ich mocną pozycję w naszej organizacji.

Nowe, alternatywne układy napędowe wywołują kontrowersje. W całym łańcuchu wartości nie są ani tak efektywne, ani tak przyjazne dla środowiska, jak to się często mówi. Rynek stymulowany przez dopłaty i regulacje jest chwiejny. Jak MAN chce być firmą zrównoważoną i zyskową jednocześnie?

Nie zgodzę się z pierwszą częścią pytania. Napęd elektryczny w odnawianie zasilej akumulatorowo ma najwyższą wydajność spośród wszystkich, szerzej dziś dostępnych napędów. Ze 100%

energii przewidzianej do napędu pojazdu do koła dociera w przybliżeniu 70%. Żadne inne rozwiązanie nie jest pod tym względem lepsze. Dlatego uważam, że jest to również najkorzystniejsze rozwiązanie z punktu widzenia całkowitego kosztu użytkowania (TCO) dla klienta.

Nasze stoisko na IAA jasno pokazało, że dysponujemy odpowiednią technologią i mamy gotowy produkt. Lecz wydajny napęd to tylko część większej całości. Potrzebna jest jeszcze infrastruktura

jać sieć ogólnodostępnych ładowarek w Europie. Jako MAN również inwestujemy w infrastrukturę do ładowania. Nasze serwisy wyposażamy w ładowarki, które umożliwią obsługę pojazdów elektrycznych i budujemy przy nich publiczne stacje ładowania.

Trzecim elementem całości jest zielona energia. Przykładowo w Niemczech stanowi ona już 60% całej, produkowanej energii. Ostatnim natomiast jest TCO pojazdu. Coraz więcej klientów naszych

“

NASZA MARKA CAŁY CZAS BĘDZIE ODGRYWAĆ ZNACZĄCĄ ROLĘ W RAMACH GRUPY TRATON. NOWE ROZWIĄZANIA I MODULARYZACJA POZWOLĄ NAM, JAKO GRUPIE, WZMOCNIĆ EFEKT SKALI.

”

do ładowania. Na razie jest nieliczna, rozwijają ją głównie nasi klienci, którzy inwestują w stacje ładowania w swoich bazach. Lecz my, jako producenci pojazdów wspieramy ich wysiłki. Grupa Traton wraz z Daimler Truck i Volvo Trucks powołały do życia spółkę joint venture Milence, aby rozwi-

klientów chce redukować emisję CO₂. Wyznaczają sobie cele, których osiągnięcie wspiera niskoemisyjny transport. Stąd coraz częstsze oczekiwania, że przewoźnicy wykażą się niskoemisyjnymi środkami transportu. Tu dochodzimy do praktycznego aspektu wdrażania niskoemisyjnych rozwiązań.

Najbardziej przekonujące argumenty pojawiają się, gdy siadając przy stole z klientem, rozważamy możliwość elektryfikacji konkretnych tras i zadań. Zastanawiamy się, co jest potrzebne, aby wdrożyć elektryfikację w danym przypadku. Jeśli uwzględnimy ładowanie głównie w bazie przy użyciu własnej, stosunkowo taniej energii, a także korzyści wynikające z redukcji opłat drogowych, np. myta w Niemczech, to okazuje się, że już po 4–5 latach użytkownik wychodzi na swoje.

W miarę jak przemysł europejski będzie dostarczał coraz więcej pojazdów elektrycznych, pojawi się efekt skali, który spowoduje obniżkę kosztów.

“

NA PEWNO CENY POJAZDÓW SPALINOWYCH WZROSĄ W ZWIĄZKU Z EURO 7 I W PEWNYM MOMENCIE KOSZTY POJAZDU ELEKTRYCZNEGO I SPALINOWEGO SPOTKAJĄ SIĘ, CHOĆ NIE WIEMY, KIEDY TO NASTĄPI.

”



MAN stosuje obecnie szeroką gamę napędów, ale za najbardziej przyszłościowe rozwiązanie uznaje akumulatorowe pojazdy elektryczne. Powód jest prosty: ich układ napędowy najbardziej efektywnie wykorzystuje dostarczaną energię.

Jednocześnie ten sam efekt, ale działając odwrotnie przyniesie podwyżkę kosztu napędów spalinowych, których udział w sprzedaży będzie maleć. Na pewno ceny pojazdów spalinowych wzrosną w związku z Euro 7 i w pewnym momencie koszty pojazdu elektrycznego i spalinowego spotkają się, choć nie wiemy, kiedy to nastąpi.

Dlatego uważam, że w przyszłości 85–90% przewozów będzie odbywać się przy wykorzystaniu pojazdów akumulatorowych. Pozostaje pytanie, jak będą kształtować się wymagania Unii Europejskiej co do niskoemisyjnego transportu i kiedy osiągniemy tak wysoki odsetek zelektryfikowanych przewozów. Na razie mamy przed sobą rok 2035 i cel, jakim jest zmniejszenie o 45% emisji CO₂ w odniesieniu do roku 2019 z nowych pojazdów ciężarowych.

Na IAA licznie wystąpiły firmy chińskie, które oferują ciężkie pojazdy użytkowe z całą gamą niskoemisyjnych napędów: od baterijnego poprzez wodorowe ogniwa paliwowe po silniki spalinowe na wodór i metan. Czy nie rodzi to obaw, że Europa pozostanie w tyle?

Ich obecność nie jest dla nas zaskoczeniem, ale sądzę, że gdyby mieli wyraźną przewagę, ich oferta już dziś przebiłaby się do Europy. W segmencie autobusów firmy z Chin są konkurencyjne, ale nie bez powodu w ubiegłym roku to my mieliśmy pozycję lidera. Nie chodzi wyłącznie o dostępność produktu. Równie ważna jest jego jakość, niezawodność oraz wsparcie serwisu. MAN jako firma z Europy może zagwarantować klientom rozwiązania, na których mogą polegać pod każdym względem.

MAN TGE został dobrze przyjęty przez nabywców. Czy wasza oferta w tym segmencie będzie się rozwijać?

Osiągnęliśmy duży sukces odkąd weszliśmy w lekki segment kilka lat temu. Tylko w 2023 roku sprzedaliśmy ponad 26 000 TGE. Nasz produkt jest naprawdę bardzo dobry, o czym mówią nam nasi klienci, którzy cenią sobie również naszą gęstą, profesjonalną sieć serwisową stworzoną specjalnie dla pojazdów użytkowych. Nadal będziemy inwestować w lekki segment wraz z naszym partnerem, spółką Volkswagen Samochody Użytkowe.

Dziękuję za rozmowę.

■ TEKST I ZDJĘCIA: ABERG

ABERG: NIEZAWODNY PARTNER W ZARZĄDZANIU FLOTĄ NACZEP

W branży transportowej kluczowe są przewidywalne koszty i minimalizacja przestojów. ABERG to ekspert, który zapewnia serwis i części zamienne, oferując przewoźnikom niezawodność i oszczędności.

Kontrakty serwisowe – kontrola nad kosztami

Jednym z kluczowych elementów oferty ABERG są kontrakty serwisowe, umożliwiające przewidywalne zarządzanie kosztami obsługi floty nawet przez osiem lat. Umowa tego typu pozwala firmom na precyzyjne planowanie budżetu i eliminację nieprzewidzianych wydatków. W ramach kontraktu zapewniane są m.in.:

- regularne przeglądy techniczne,
- wymiana części eksploatacyjnych,
- obsługa zgodna ze standardami producenta.

Takie rozwiązanie pozwala przedsiębiorcom skupić się na działalności operacyjnej, zamiast martwić się nieoczekiwanymi przestojami czy nagłymi kosztami.

Assistance 24/7 – bezpieczeństwo na trasie

Czas odgrywa kluczową rolę w transporcie. Klienci korzystający z kontraktów serwisowych ABERG mają zagwarantowany całodobowy dostęp do usługi assistance. W razie awarii, niezależnie od lokalizacji czy pory dnia, specjalistyczny zespół serwisowy zapewnia szybką i profesjonalną pomoc. Mobilne jednostki serwisowe często są w stanie przeprowadzić naprawę na miejscu, minimalizując przestoje i umożliwiając kontynuację transportu.

Dzięki szerokiemu zasięgowi ABERG i dostępności części zamien-



Sieć serwisowa ABERG w Europie. ABERG Standard – podstawowe serwisy jednobrandowe, ABERG Premium – zaawansowane serwisy wielobrandowe.

W branży transportowej stabilność i przewidywalność kosztów to kluczowe czynniki wpływające na efektywność działania firm. Dlatego wielu przedsiębiorców decyduje się na współpracę z ABERG – firmą specjalizującą się w kompleksowej obsłudze flot naczep ciężarowych.

nych usterki mogą być usuwane sprawnie, co pozwala przedsiębiorstwom uniknąć strat finansowych.

Sieć ponad 400 serwisów w Europie

ABERG oferuje dostęp do rozbudowanej sieci serwisowej obejmującej ponad 400 autoryzowanych punktów na terenie Europy. Obsługa naczep marek należących do Grupy Wielton odbywa się zgodnie z najwyższymi standardami, rekomendowanymi przez producenta. Dzięki temu użytkownicy mają pewność, że ich pojazdy są serwisowane przez wykwalifikowanych specjalistów, z wykorzystaniem oryginalnych części.

Obecność serwisów na kluczowych trasach transporto-

Kontrakty serwisowe – unikalny produkt optymalizujący koszty serwisowania produktów Grupy Wielton. Przeglądy, wymiana części eksploatacyjnych oraz dostęp do najwyższej jakości usług assistance 24/7 – wszystko w jednej, stałej racie.



wych umożliwia wygodne planowanie przeglądów i napraw, niezależnie od lokalizacji działalności. To istotne wsparcie dla firm operujących na rynkach międzynarodowych, które potrzebują niezawodnego zaplecza technicznego.

Dystrybucja części najwyższej jakości

ABERG to także dostawca oryginalnych części zamiennych do pojazdów Grupy Wielton, w tym części zamiennych pod marką własną ABERG.

Szeroka dostępność komponentów umożliwia szybsze naprawy, a koszty eksploatacji flot pozostają pod kontrolą. Współpraca z renomowanymi dostawcami gwarantuje najwyższe normy jakości i bezpieczeństwa.

Sprawdzone rozwiązania dla transportu

Profesjonalna obsługa serwisowa, dostęp do wysokiej jakości części, całodobowe wsparcie assistance oraz szeroka sieć autoryzowanych serwisów sprawiają, że ABERG to ceniony partner w branży transportowej. Dzięki kompleksowym rozwiązaniom przedsiębiorstwa mogą liczyć na większą przewidywalność kosztów oraz efektywność swojej floty.

Długoterminowa współpraca z ABERG to gwarancja stabilności

i bezpieczeństwa floty, co bezpośrednio wpływa na rozwój i sukces firm transportowych. Wsparcie serwisowe oraz dostęp do niezawodnych części pozwalają przewoźnikom skupić się na realizacji swoich usług, minimalizując ryzyko przestojów i awarii. ■

MNIEJ, ALE NIEMAŁO

Rok 2024 na rynku pojazdów ciężarowych to przede wszystkim nowości, w dużej mierze determinowane przez nowe przepisy dotyczące systemów bezpieczeństwa GSR II, które zaczęły obowiązywać od lipca. Sprzedaż natomiast cały czas spadała... w wyniku słabnącej koniunktury.

W tym roku rynek transportowy mocno odczuł skutki spowolnienia gospodarczego, z którym mamy do czynienia w całej Europie. Na nas szczególnie dotkliwie odbija się recesja w Niemczech, ponieważ jesteśmy jako kraj i jako branża TSL najbliższą tego rynku. Sytuację ratuje cały czas niezła forma naszej rodzimej gospodarki. U nas popyt na dobra konsumpcyjne utrzymuje się na dobrym poziomie, dzięki czemu jest co produkować i co wozić. W tej sytuacji przewoźnicy międzynarodowi szukają zleceń również w transporcie krajowym. I to się udaje. Choć oczywiście nie ułatwia sprawy. Najgorzej radzą sobie mali przewoźnicy, ponieważ ich koszty są na wyższym poziomie, a konkurencyjność dość słaba. Wg opublikowanego w tym roku raportu TLP „Transport drogowy w Polsce 2024/2025”, jeszcze w 2021 r. restrukturyzację przeszło 87 firm transportowych, a postępowanie upadłościowe 9. W 2023 roku odpowiednio 423 i 12 i podobnie – do września 2024: 430 i 12, co oznacza kolejny wzrost i upadłości, i restrukturyzacji, bo do końca roku pozostały jeszcze wówczas 3 miesiące.

Dzisiaj mówi się już, że takiego kryzysu w branży jeszcze nie było. Marże są bardzo niskie, frachtów brakuje, a za plecami rośnie nam konkurencja ze wschodu. Na to wszystko paradoksalnie nakłada się

permanentny brak kierowców. Teraz znacznie trudniej jest uzupełnić niedobory imigrantami.

Na trudną sytuację gospodarczą za naszą zachodnią granicą nałożyły się duże podwyżki niemieckiego myta, które zaczęły obowiązywać od 1 grudnia 2023 r. oraz rosnące płace kierowców m.in. za sprawą pakietu mobilności. Do pozytywów

można by zaliczyć stabilizację kursu euro oraz zahamowanie wzrostu cen paliw. Nakładające się na siebie różne zjawiska ekonomiczne spowodowały, że przewoźnicy jeśli tylko mogą, wstrzymują się z zakupami. Przesuwane są wymiany floty, a o ich rozwijaniu nikt raczej dzisiaj nie myśli. Mimo tych wszystkich niekorzystnych zjawisk, rok 2024 zakończył

Dla Scanii rok 2024 to kolejny rok wzrostów sprzedaży, mimo kurczącego się rynku. Była jedyną marką, która powiększyła sprzedaż na rynku pojazdów o dmc powyżej 6 t. W dużej mierze to efekt dostępności pojazdów, z czym w poprzednich latach był problem. Co też świadczy o tym, że marka ta ma u nas wiernych fanów, którzy byli gotowi poczekać.



Wojciech Rowiński,
dyrektor generalny
Scania Polska



Na nasz zeszłoroczny wynik sprzedaży miało wpływ kilka czynników. Po pierwsze pokonaliśmy kłopoty produkcyjne, które mieliśmy w okresie COVID-u. Brakowało wówczas półprzewodników, komponentów i nie mogliśmy dostarczać tylu samochodów, ile klienci byli gotowi nabyć. Od października 2023 roku produkcja wróciła do normalnego poziomu i mogliśmy realizować wszystkie aktualne zamówienia, ale również cały odłożony popyt. Ponadto, pod koniec 2023 roku i na początku 2024 rozpoczął się spodziewany, bardzo pozytywny marketing szepty dotyczący zużycia paliwa nowego silnika Scania Super. Okazało się, że nie tylko gwarantuje o 8% niższe spalanie, ale nierzadko zużycie paliwa spada nawet o 10, 12 i więcej procent. Po trzecie, zbudowaliśmy wysoką wiarygodność i w momencie, kiedy klienci zaczęli inwestować, byliśmy dla nich solidnym partnerem. I jeszcze jedna rzecz – nie mamy problemów z Vecto.

Spadki na całym rynku w 2024 r. wynikały głównie z mniejszego popytu realizowanego przez floty transportu międzynarodowego. W Polsce transport międzynarodowy odgrywa większą rolę niż w innych państwach. Segment podwozi, szczególnie na krajowe potrzeby, rośnie. Coraz więcej gmin, coraz więcej firm widzi, że rynek jest dostatecznie duży i stabilny, żeby wyjść, nazwijmy to, ze starszych środków transportu i zainwestować w nowoczesne rozwiązania. Dużym potencjałem na przyszłość jest praktyczne wejście w życie KPO. Te środki zostaną przeznaczone na inwestycje w drogi, infrastrukturę, zasilą działania, które będą wymagały transportu. W związku z tym wierzę, że ten impuls ekonomiczny spowoduje, że w żyłach będzie płynęło więcej krwi, czyli więcej samochodów będzie zaangażowanych w te prace.

Nie wiemy, jaki efekt spowoduje wprowadzenie eurowinety w Polsce. Zgodnie z planami i dokumentami ta regulacja powinna zostać zaaprobowana do końca minionego roku. To jest bardzo niepopularne wśród przewoźników, aczkolwiek nigdy nie było dobrego momentu na jej wprowadzenie. Na pewno będzie bardzo silnym impulsem stymulującym rynek. Może spowodować, że wybuchnie rynek zakupów nowych pojazdów.

Oczywiście trwa wojna w Ukrainie i pozostaje kwestia jej odbudowy. Kiedykolwiek to się stanie, to będzie gigantyczny impuls ekonomiczny dla Polski i Europy.



Małgorzata Kulis,
dyrektor zarządzająca
Volvo Truck Polska



W Volvo Trucks realizujemy swoją przemysłową strategię. Inwestujemy jako Volvo olbrzymie nakłady w badania i rozwój nowych technologii. Musimy mieć świadomość, że te nakłady są finansowane ze sprzedaży tradycyjnych pojazdów, więc koszty wytworzenia naszych pojazdów są stałe. Myślę, że możemy śmiało powiedzieć, że podwyżki cen, które nastąpiły na rynku pojazdów ciężarowych, już na stałe wpiszą się do tego krajobrazu. Powroty do cen sprzed pandemii nie będzie.

W 2024 r. mogliśmy obserwować pojedyncze oferty na bardzo agresywnych warunkach, ale to wynika z faktu, że część dostawców miała jeszcze pojazdy z 2023 roku. My takich pojazdów nie mamy. Nie mamy stoku. Sprzedajemy zamówienia na bieżąco. W związku z tym myślę, że nasze solidne drugie miejsce z różnicą poniżej 400 samochodów do pierwszego, to jest dobrze wypracowana, silna pozycja i osobiście jestem bardzo zadowolona z tego wyniku.

Choć zawsze jestem optymistką, to mimo wszystko myślę, że ten rok będzie dość ciężki. Na pewno nie łatwiejszy niż 2024. Pod względem rejestracji w segmencie o dmc powyżej 16 ton myślę, że będzie zbliżony do poprzedniego. Nie spodziewam się wzrostów. Choć chciałabym się mylić. Sytuację na rynku mogą zmienić jakieś decyzje dotyczące konfliktu między Rosją a Ukrainą. Jeżeli byłoby pragmatyczne porozumienie i ruszyłaby odbudowa Ukrainy, to naturalnie, mimo że nie będziemy tutaj graczem politycznym, to jednak będziemy pośrednio partycypować w tym bardzo mocno.

Ważne dla nas jest też to, co wydarzy się w Niemczech. Dzisiaj sytuacja w niemieckim przemyśle jest najgorsza od 20 lat. To niestety ma duży wpływ na nas. Niemcy to rynek tranzytowy dla prawie wszystkich naszych firm transportowych. Jeśli tam się źle dzieje, to my to odczuwamy.

Sytuacja geopolityczna nie jest dzisiaj optymistyczna i to też nie pomaga, bo wszystkim włącza się taki stand-by mode. Trzeba więc być przygotowanym na najgorsze i spodziewać się lepszego.

Volvo w 2024 roku do swojej oferty wprowadziło gamę Aero, która ma lekko wydłużoną kabinę, co pozwoliło poprawić współczynnik aerodynamiczny i tym samym zmniejszyć zużycie paliwa i ślad węglowy, a to bezpośrednio przekłada się na wyniki testów Vecto i klasę w opłatach drogowych uzależnionych od emisyjności. W minionym roku ten model stanowił 43% sprzedaży. W tym zdominował zamówienia Volvo.

czył się na rynku pojazdów ciężarowych dość sporą liczbą rejestracji. Choć rynek spadł, efekt tego jest mniej bolesny z uwagi na bardzo wysoki poziom sprzedaży w 2023 r.

Rok wyprzedzaży

Wygłąda na to, że rynek w 2024 r. ustabilizował się. Rok 2020 był nietypowy, bo w wyniku pandemii dostawy odbywały się z opóźnieniem. W 2021 próbowano nadrobić ten czas, ale było trudno, bo na produkcji brakowało komponentów. Czas oczekiwania na pojazdy wydłużał się nawet do roku. I tak było do połowy 2023 r. Wówczas rynek zaczął mocno wyhamowywać, a to co miało być wydane – już trafiło do właścicieli – lub nie, bo niektórzy w międzyczasie rezygnowali z zamówień. Sytuacja się więc komplikowała. Dodatkowo w połowie 2023 r. zmieniały się przepisy dotyczące tachografów. Importerzy musieli więc rejestrować pojazdy stokowe, z nadzieją, że później będą mogli je sprzedać. Ci co tego nie zrobili, wymieniali później tachografy. Wyhamowanie popytu w drugiej połowie roku zbudowało u niektórych importerów spore zapasy pojazdów. W efekcie w 2024 r. w dużej mierze dostarczane były ciężarówki z roku produkcyjnego 2023, a nawet jeszcze 2022. A to też wpłynęło na układ sił. Bo im starszy rocznik, tym niższa cena. Jeżeli ktoś dostarczał pojazdy z bieżącej produkcji, był mało konkurencyjny cenowo i nie mógł realizować zamówień „od ręki”, co w kryzysowym okresie jest sporą zaletą.

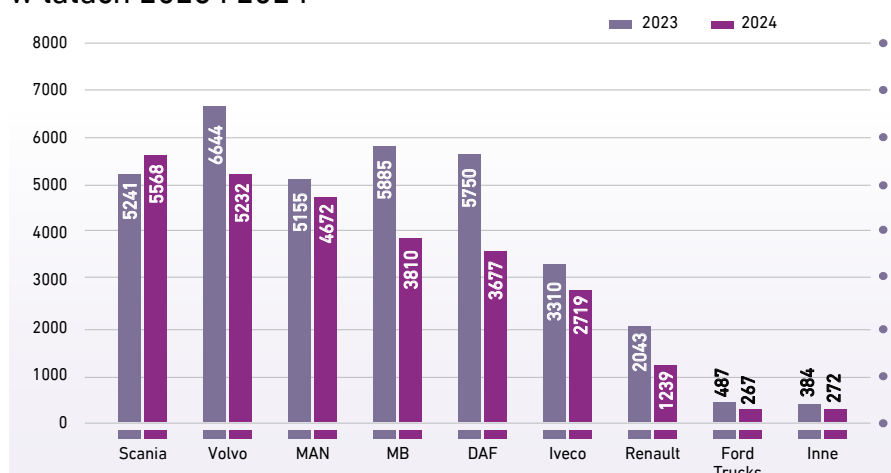
Najwięcej dostaw firmy zrealizowały w minionym roku w czerwcu (3150), marcu (2735) i październiku (2648), najslabsze pod tym względem były sierpień (1346), lipiec (1929) i listopad (2006). Wzrost reje-



stracji miesiąc do miesiąca był z oczywistych względów tylko w czerwcu (+0,8 – można było jeszcze kupić pojazd tańszy, bo nie musiał być wyposażony we wszystkie systemy bezpieczeństwa, które zaczęły być obowiązkowe od lipca – GSR II). Największy

spadek był w sierpniu (–66%, rok wcześniej był największy wzrost w związku z „akcją tachograf”), lipcu (–37%) i listopadzie (–34%). Grudzień mimo słabych nastrojów był na jeszcze dość przyzwoitym poziomie – 2214 pojazdów – spadek o 23%.

Liczba sprzedanych pojazdów o dmc powyżej 6 t w Polsce w latach 2023 i 2024





Bernard Wieruszewski,
dyrektor
ds. produktu
i sprzedaży pojazdów
ciężarowych MAN
Truck & Bus Polska



Na zeszłoroczny spadek rejestracji na rynku pojazdów ciężarowych miała wpływ sytuacja ekonomiczna w Europie. Szczególnie ucierpiały sektor automotive, w którym Polska jest ważnym dostawcą. Niepokój wzbudza kondycja firm transportowych – wywierana na nie presja kosztowa powoduje, że coraz ciężiej jest im prowadzić codzienny biznes.

Nasz zeszłoroczny wynik sprzedaży to przede wszystkim zasługa tego, że mamy nie tylko świetny produkt – mamy kompleksowe rozwiązanie biznesowe. Klienci polegają na naszych ciężarówkach. Warto wspomnieć, że jesteśmy liderem w podwoziach o dmc pow. 16 t, a w segmencie 10–16 t niemal co druga ciężarówka zarejestrowana w Polsce to MAN.

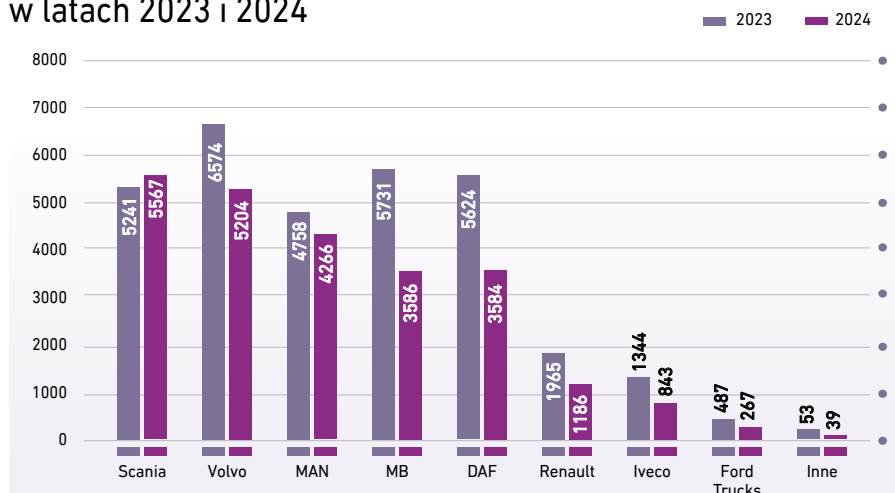
W sektorze ciężkich podwozi jesteśmy liderem na rynku betonomieszarek (MAN ma tutaj ponad 60% udziału). Z kolei wywrotki i pojazdy pożarnicze MAN-a stanowią 24% w każdej z tych kategorii. Tam gdzie rozwiązania techniczne mają duże znaczenie, MAN jest najchętniej wybieraną marką przez klientów.

Rok 2025 jest wielką niewiadomą. Klienci muszą jednak wymieniać flotę, a producenci czują dużą presję negocjacyjną z ich strony – rozumieją ich sytuację, ale bilans ekonomiczny musi być pozytywny. Kluczowa jest nadal sytuacja ekonomiczna w Europie, a barometrem nastroju jest sektor transportu. Nie należy zapominać o tym, że rusza sektor pojazdów elektrycznych, również w związku z planowanymi programami wsparcia dla zeroemisyjnych pojazdów ciężarowych. „Game changer” to koniec wojny w Ukrainie.



MAN też wychodzi na prostą. To kolejna marka, która się borykała z dostępnością pojazdów w latach 2021–22. W 2023 roku zaczęła nadrobić zaległości i jak widać w 2024 to kontynuowała i wysunęła się na prowadzenie w rejestracji ciężkich podwozi i pojazdów o dmc od 10 do 16 t.

Liczba sprzedanych pojazdów o dmc powyżej 16 t w latach 2023 i 2024



W sumie na rynek trafiło 27 456 pojazdów o dmc powyżej 6 t, czyli o 21% i 7443 sztuki mniej niż przed rokiem. Tym samym rynek był niewiele mniejszy od tego, z jakim mieliśmy do czynienia w 2019 r. (27 837 szt.) i delikatnie przekroczył poziom rejestracji z roku 2017 (27 310 szt.).

W 2024 r. znowu nastąpiła zmiana na podium. Na pierwsze miejsce wysunęła się Scania, dostarczając 5568 pojazdów, o ponad 6% więcej niż przed rokiem i to jedyny dodatni wynik na rynku oraz awans z miejsca czwartego i ponad 20% rynku pojazdów o dmc powyżej 6 t. Warto tu podkreślić, że Scania ma w swojej ofercie tylko pojazdy o dmc powyżej 16 t. Na drugie miejsce z pierwszego, przy niewielkiej stosunkowo różnicy w dostawach względem lidera, spadło Volvo. Dostarczono 5232 pojazdy tej marki, o 21% mniej niż w 2023 r. i 19% (praktycznie bez zmian) tego rynku. Na trzecie miejsce z piątego wskoczył MAN ze sprzedażą na poziomie 4672 szt. Oznacza to spadek o ponad 9% i udział w rynku na poziomie 17%. Na czwartą pozycję z miejsca drugiego spadł Mercedes. Zarejestrowano 3810 pojazdów tej marki, o 35% mniej niż w 2023 r. Do Mercedesa należało 14% rynku. Za nim uplasował się DAF z wynikiem 3677 szt., o 36% mniej niż rok wcześniej. Udział rynkowy w tym wypadku to 13%. Następne było Iveco – 2719 rejestracji, o prawie 18% mniej niż w 2023 r. Na końcu znalazło się Renault Trucks ze sprzedażą na poziomie 1239 sztuk, o ponad 39% mniej niż rok wcześniej. Nowy gracz, który pojawił się na naszym rynku w drugiej połowie 2019 r. – Ford Trucks, w 2020 roku dostarczył 146 pojazdów, w 2021 – 420 szt., w 2022 – 662, w 2023 – 487, a w 2024 – zaledwie 267. To o 45% mniej niż w roku poprzednim.

Alternatywa w odwrocie?

W 2024 roku rynek pojazdów ciężarowych o dmc powyżej 16 t skurczył się o prawie 23%. Zarejestrowano 24 542 najcięższe pojazdy. Rejestracja ciągników siodłowych spadła o prawie 25%, a podwozi o ponad 12%.

Najwięcej pojazdów w tej grupie tonażowej sprzedała oczywiście Scania 5567 szt., o ponad 6% więcej niż przed rokiem. Do Scanii należało ponad 22% tego rynku (+6 pp.). Na drugim miejscu uplasowało się Volvo ze sprzedażą na poziomie 5204 szt. – spadek o 21% i 21% rynku. MAN wskoczył z piątej pozycji na trzecią, dostarczając 4266 pojazdów, o 10% mniej niż przed rokiem, i zdobywając 17% rynku. Czwarty był Mercedes – 3586 pojazdów, o ponad 37% mniej niż w 2023 r. – 15% rynku. DAF, który był liderem tego segmentu przez 16 lat z przerwą w 2014 – wówczas zajął drugą pozycję, w 2023 r. uplasował się na trzecim miejscu, a w 2024 roku na piątym – z niewielką różnicą do poprzednika, zaledwie 2 szt. pojazdów. W sumie zarejestrowano u nas 3584 pojazdy holenderskiej marki, o 36% mniej niż w 2023 r., co stanowiło ponad 14% rynku. Szóste miejsce tradycyjnie już zajęło Renault Trucks z wynikiem 1186 aut, o prawie 40% mniej niż przed rokiem. Siódme też tradycyjnie należało do Iveco. Zarejestrowano 843 pojazdy włoskiej marki, o po-

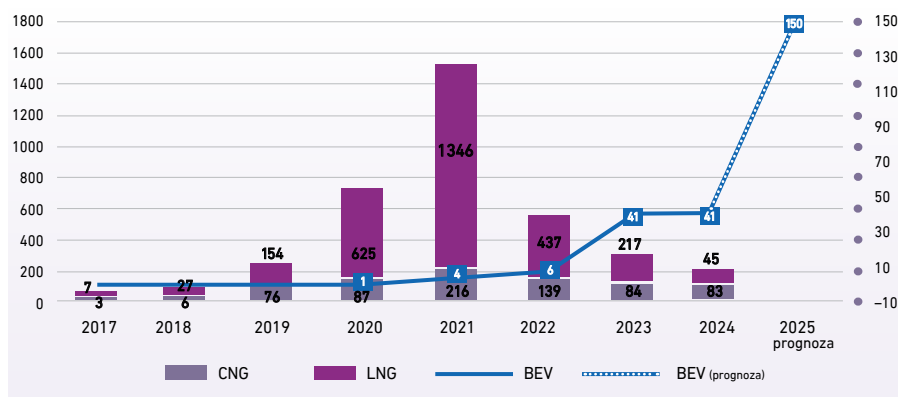
nad 37% mniej niż w 2023 r. I na końcu Ford Trucks z wynikiem 267 szt., o 45% mniej niż rok wcześniej.

Jeszcze w 2021 rości zainteresowanie w tym segmencie napędem gazowym. Niska cena LNG i zwolnienie z niemieckich opłat drogowych kusily przewoźników. Gdy problemem przestała być już infrastruktura do tankowania ciekłego gazu ziemnego, ceny gazu na światowych giełdach poszybowały, co zaowocowało kilkukrotnym wzrostem cen na stacjach paliw. Wojna w Ukrainie tylko pogłębiła ten problem i w 2022 roku segment ten zaliczył załamanie. W 2023 r. przestała też obowiązywać niższa stawka niemieckiego mautu na te pojazdy. Mimo spadku cen gazu i pojazdów, segment ten nie tylko się nie odbił w 2024 roku, ale zaliczył kolejny dramatyczny spadek rejestracji.

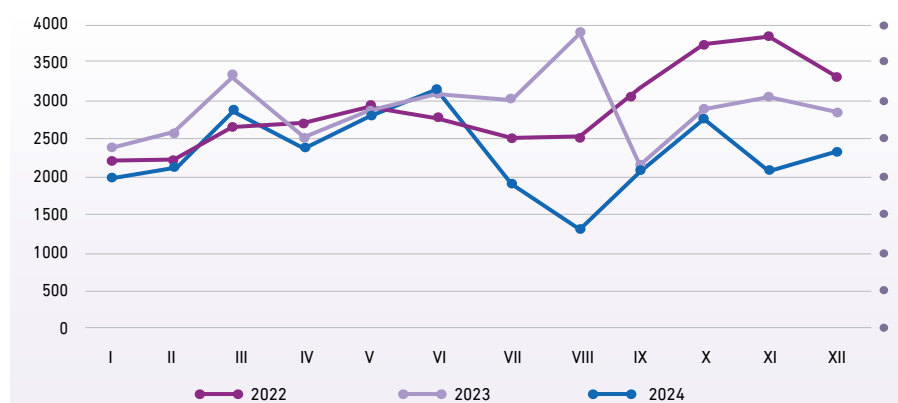
Na naszym rynku pojazdy długodystansowe napędzane skroplonym gazem ziemnym oferuje trzech producentów: Iveco, Scania i Volvo. W 2021 r. zarejestrowano w Polsce 1346 takich pojazdów, w 2022 – 437, w 2023 – 217, a w 2024 – tylko 45. Iveco w 2021 r. dostarczyło 705 szt., w 2022 – 140 szt., w 2023 – 180, a w 2024 – 8. Volvo natomiast 241 szt. w 2021 r., w 2022 – 179 szt., w 2023 – 25, a w 2024 – 24 szt. Scania w 2021 r. – 224, w 2022 – 86 szt. i w 2023 – 11, a w 2024 – 13 szt. Mimo oczekiwań trend spadkowy się nie odwrócił. Cały czas jednak mówi się o LNG, a w szczególności bioLNG jako dobrej alternatywie dla pojazdów elektrycznych, która pozwala dekarbonizować flotę pojazdów ciężarowych, a metan również w wersji bio, jest coraz bardziej dostępny, szczególnie w Niemczech i na południu Europy. Pierwsza taka stacja powstała też już w Polsce i zapowiadane są kolejne, co może świadczyć o tym, że jeszcze nic nie jest przesądzone w tej kwestii (fleetLOG 9/2024).

Do 2023 r. powoli rosła liczba rejestrowanych pojazdów elektrycznych. Pierwsze w Polsce było

Sprzedaż pojazdów o dmc powyżej 16 t z alternatywnymi napędami w latach 2017-2024



Rejestracje pojazdów ciężarowych o dmc powyżej 6 t w poszczególnych miesiącach w latach 2022-2024 r.



Mercedes w 2024 roku zaliczył spory spadek i znowu oddalił się od czołówki. Mniejsze udziały w rynku mogą wynikać ze zmian modelowych, które zawsze wywołują jakieś zamieszanie na produkcji. Z drugiej strony, w minionym roku rejestrowano jeszcze sporo pojazdów stokowych, czyli z poprzedniego rocznika.



Przemysław Rajewski,
prezes
Daimler Truck Polska



Spadek stawek za przewozy, wzrost opłat drogowych oraz większa konkurencja sprawiły, że wielu przewoźników w transporcie międzynarodowym przeżywało spore trudności, co przekłada się bezpośrednio na kluczowy dla nas obszar rynku ciągników siodłowych. W tym segmencie nie możemy mówić o satysfakcji ze sprzedaży w 2024 r. Jednak pod wieloma innymi względami możemy ubiegły rok uważać za udany. Przede wszystkim zbudowaliśmy solidny fundament pod nasze cele na rozpoczynający się 2025. Mamy do zaoferowania dwa nowe produkty: nagrodzonego na targach w Hanowerze tytułem International Truck of the Year 2025 eActrosa 600 z zasięgiem 500 km, którego produkcja seryjna ruszyła w listopadzie, oraz nowego Actrosa L z ProCabin.

Jednocześnie jednak udało nam się zdobyć udziały w stabilniejszym rynku podwozi i spodziewamy się tu dalszego rozwoju, m.in. ze względu na inwestycje finansowane przez KPO.

Rynek transportowy w 2024 borykał się z dużymi trudnościami, ale zmiany, jakie to wymusiło na przewoźnikach, powinny przynieść poprawę wyników w 2025. Oczywiście wiele będzie zależało od sytuacji geopolitycznej i stanu gospodarki niemieckiej, ale zauważamy, że stawki pomatu idą w górę, a jednocześnie trwa konsolidacja rynku. Spodziewamy się, że jeśli rynek lekko wzrośnie albo nawet ustabilizuje się na poziomie 2024, czyli tort będzie podobnej wielkości, to liczba gości przy stole w biegu roku 2025 będzie mniejsza. To oznacza także wzrost profesjonalizacji usług transportowych.

Trend na rynku idzie w kierunku silnych średnich i dużych firm, które jednocześnie będą już myśleć o odświeżeniu taboru i są w stanie stawić czoła wyzwaniom tej dekady: cyfryzacji i transformacji. Wielu przewoźników odkładało tę decyzję i przedłużało leasingi najpierw ze względu na niską podaż, a później w wyniku kryzysu w branży. Teraz nadchodzi moment, kiedy firmy zaczną wymieniać floty.



Krzysztof Michalik,

dyrektor zarządzający
DAF Trucks Polska



Nie pomagają nam sytuacja na wschodzie, czyli wojna w Ukrainie i zamknięcie rynku wschodniego na nasze usługi transportowe. Wprowadzenie ograniczenia były już wcześniej, ale nasi klienci przez lata mieli wypracowane sprawdzone sposoby działania. Teraz jest to niemożliwe, a przewoźnicy musieli dokonać dywersyfikacji rynków. Widzimy też, jak duże problemy ma w tej chwili branża motoryzacyjna u naszych zachodnich sąsiadów, a my jesteśmy bardzo mocno związani ekonomicznie z Niemcami. Do tego dochodzi permanentny brak kierowców, który utrudnia rozwój tego biznesu. Presje płacowe, dodatkowe koszty związane z transportem, to wszystko powoduje, że ta branża, naprawdę przeżywa teraz trudne chwile. W związku z tym trudno oczekiwać mocnego odbicia w 2025 r. Nasze prognozy na ten rok są ostrożne. Mówimy, że będzie on może trochę lepszy, ale to nie będzie wzrost na poziomie 10, 15 czy 20%. Nie ma ku temu przesłanek. Teraz możemy obserwować pewne usystematyzowanie, czy nawet uspokojenie rynku. Sprawi to, że będzie on mniej podatny na czynniki zewnętrzne. Na pewno wielu producentom pozwoli to lepiej planować i produkcję, i zakupy, i sprzedaż. Widoczna jest też konsolidacja branży transportowej. Floty, które działały głównie na spotach, mierzą się z wieloma wyzwaniami. Z jednej strony to trudne, z drugiej – może rzeczywiście pozwoli ustrukturyzować ten rynek i sprawi, że będzie on bardziej przewidywalny. Dysponujemy doskonałą obsługą posprzedażową, mamy wysokiej klasy specjalistów w dziale handlowym oraz nowoczesne punkty dealerskie i to właśnie są argumenty, które przekonują naszych wiernych klientów. Planujemy również przekonać do naszej marki tych, którzy do tej pory nie korzystali z pojazdów DAF. Myślę, że z nowym produktem, z rocznikiem modelowym 2025, mamy wszystkie narzędzia w ręku. Od 1 lipca wejdą w życie kolejne normy. Tak naprawdę nie wiadomo, które marki spełnią warunki 3 klasy mautu po tym terminie. Dziś zarówno ciągniki w lowdecku, jak i w standardzie bez żadnego problemu kwalifikują się do 3 klasy, a pamiętajmy, że kupując teraz, klient otrzymuje certyfikat na 6 lat. Firmy nie mają wyboru ani czasu, by zaciągać hamulec i wstrzymywać się od decyzji zakupowych. Chcąc zachować konkurencyjność, należy wymienić starszą flotę. To jeden z czynników wg nas, który może spowodować, że ten rok przyniesie nam wzrost sprzedaży.

DAF w 2024 r. nie zdołał nadrobić straty z 2023 r., a liczba zarejestrowanych pojazdów ponownie się skurczyła. Stałą paszę powinny pomóc odwrócić zmodernizowane modele nowej generacji MY2025, w których wprowadzono szereg zmian w układzie napędowym. Są więc teraz jeszcze bardziej oszczędne, a w połączeniu z aerodynamiczną kabiną, elektronicznymi lusterkami i pakietem spojlerów, oferowanymi w standardzie w pojazdach długodystansowych pozwalają nie tylko oszczędzać paliwo, ale również płacić niższe myto w Niemczech.



Volvo w 2020 r. W 2021 zarejestrowano 4 szt. Volvo i Renault, w 2022 już 6 pojazdów, wówczas było to Volvo i Scania. W 2023 r. rynek ten zanotował 41 rejestracji, w tym znalazło się 21 pojazdów Volvo, 11 Mercedes-Benz (tylko pojazdy demonstracyjne), 5 Scanii i 4 Renault Trucks. W tym roku dostarczono również 41 takich pojazdów: najwięcej Volvo – 19 szt., 16 Mercedesów, 4 Scanie i 2 Renault Trucks. W tym wypadku popyt na te pojazdy zaha-

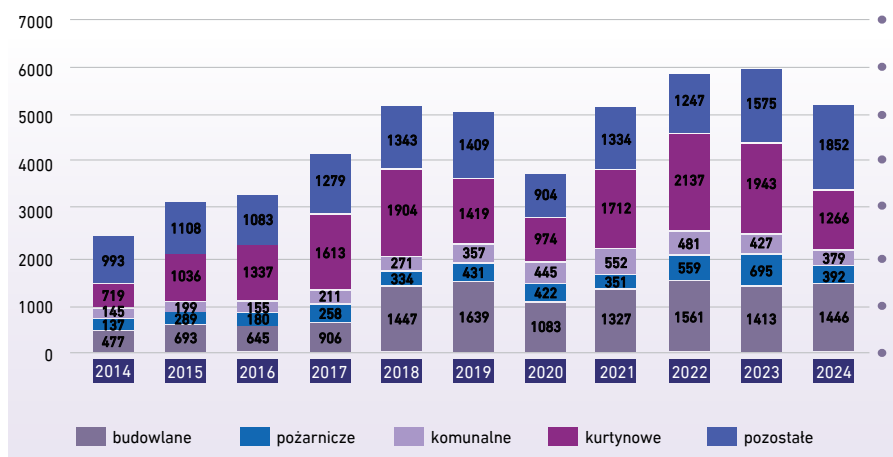
mował brak zapowiadanych dopłat do napędów elektrycznych. Praktycznie cały rok przedsiębiorcy wstrzymywali się z zakupami, licząc na dotacje rządowe. W efekcie rynek stanął w miejscu. Teraz wszyscy czekają na uwolnienie środków, co też może jeszcze potrwać, w najgorszym wypadku nawet rok – czyli czeka nas kolejny rok wyhamowywania tego segmentu. Sytuacji nie ułatwia znowelizowana ustawa o zakupach pojazdów przez in-

stytucje użyteczności publicznej, które do tej pory były zobowiązane do kupowania pojazdów z alternatywnymi, ekologicznymi rozwiązaniami – teraz już nie muszą tego robić.

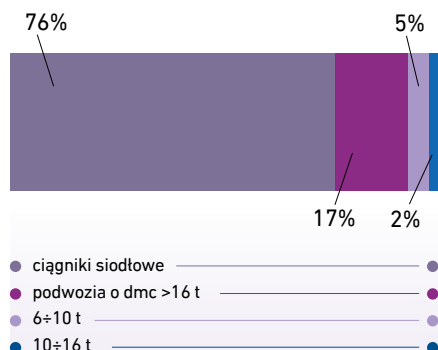
Proporcje bez zmian

Ciągniki siodłowe w ubiegłym roku stanowiły ponad 78% (–2,5 pp.) rejestracji pojazdów o dmc powyżej 16 t. W sumie zarejestrowano 19 205 takich pojazdów, o ponad 25% mniej niż w 2023 r. Tutaj przez 18 lat prym wiodł DAF, ale w 2023 roku to się zmieniło. Na prowadzenie wysunęło się wówczas Volvo. W 2024 nastąpiła kolejna zmiana i liderem tego segmentu została Scania. Dostarczono 4450 ciągników siodłowych tej marki, co oznacza wzrost na poziomie prawie 4% i ponad 23% tego rynku. Na drugie miejsce spadło Volvo. Zarejestrowano 4220 pojazdów szwedzkiego producenta, czyli o prawie 19% mniej niż w 2023 r. Na trzecią pozycję z piątej awansował MAN z wynikiem 3114 sztuk (–13%). Czwarty, spadek z drugiego, był DAF – 3029, mniej o ponad 39%. Piąty, spadek z trzeciego miejsca – był Mercedes – 2602 szt., o ponad 45% mniej niż w 2023 r. Dalej w kolejności uplasowało się Renault, sprzedając 863 pojazdy (–35%) i Iveco – 661 (–39%) oraz Ford, który dostarczył 264 ciągniki, zaliczając prawie 45% spadek.

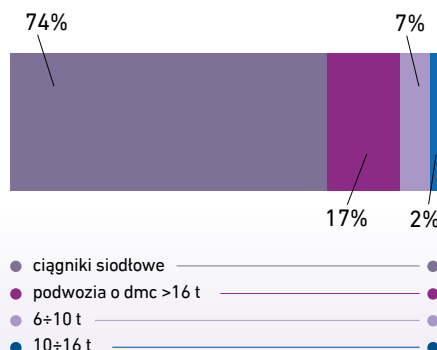
Rejestracja podwozi o dmc powyżej 16 t z podziałem na segmenty w latach 2014–2024



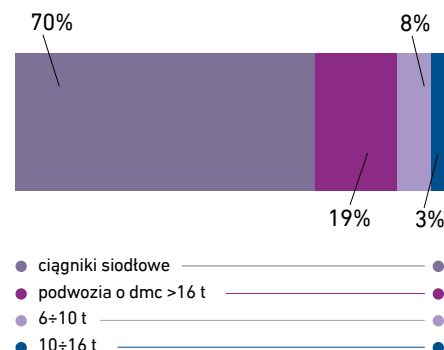
Udział poszczególnych segmentów w rynku pojazdów o dmc powyżej 6 t w 2022 r.



Udział poszczególnych segmentów w rynku pojazdów o dmc powyżej 6 t w 2023 r.



Udział poszczególnych segmentów w rynku pojazdów o dmc powyżej 6 t w 2024 r.



Mniejszy, ale też spadek zanotowały w 2024 r. ciężkie podwozia. Inwestycje w specjalistyczne środki transportu okazały się bardziej odporne na zawirowania na rynku, które w tym roku jeszcze bardziej niż w 2023, dotknęły transport międzynarodowy. W sumie nabywców znalazło 5337 podwozi, co oznacza spadek o ponad 12%, ale wciąż jeden z najlepszych wyników w historii. Stanowiły one prawie 22% (+3 pp.) rynku pojazdów o dmc powyżej 16 t.

Tutaj przez lata prym wiodł MAN, ale w 2014 r. na prowadzenie wysunęła się Scania i utrzymała pozycję lidera do 2017 roku. W 2018 r. awansując z trzeciego miejsca, na prowadzenie znowu wskoczył MAN i utrzymał się na pierwszym miejscu także w 2019 r. Jednak w 2020 najwięcej ciężkich podwozi dostarczyło Volvo. W 2021 roku na prowadzenie znowu wysunęła się Scania, by w 2022 r. ustąpić miejsca Volvo, które w 2023 utrzymało swoją pierwszą pozycję. W 2024

liderem tego segmentu znowu został MAN, dostarczając 1152 takie pojazdy, o niecałe 2% mniej niż przed rokiem. Na drugie miejsce wskoczyła Scania, dostarczając 1117 pojazdów, o prawie 18% więcej niż w 2023 r. Na trzecim miejscu ex aequo znalazły się Volvo i Mercedes. Zarejestrowano po 986 ciężkich podwozi tych marek. W przypadku Volvo to spadek sprzedaży o ponad 28%, a w przypadku Mercedesa minimalna korekta – 3 pojazdy mniej niż w 2023 r.

Iveco podobnie jak większość konkurencji zanotowało spadek w minionym roku, ale mniejszy niż wynikałoby to z tendencji rynkowej. W dużej mierze to zasługa kolejnego wzrostu udziałów w segmencie najlżejszych ciężarówek o dmc 6-10 t, czyli Iveco Daily.



Daniel Wolszczak,
dyrektor generalny
IVECO Poland,
Ukraine & Baltics



Sytuacja w transporcie, szczególnie międzynarodowym była i jest wciąż wymagająca. Masa przewożonych towarów w Europie spadła o 8–10%, stawki frachtowe zmniejszyły się o 20%, przy rosnących kosztach funkcjonowania firm transportowych. Wg raportu TLP „Transport drogowy w Polsce 2024/2025”, sytuacja finansowa firm jest najtrudniejsza od wielu lat: skurczyła się dynamika przychodów i spada rentowność przedsiębiorstw. Jedną z najpoważniejszych barier w rozwoju stanowią rosnące koszty wynagrodzeń, w dalszym ciągu firmy sektora TSL borykają się z niedoborem pracowników, w szczególności kierowców. Niewielki spadek zanotowała też liczba firm transportowych posiadających wspólnotową licencję transportową na przewozy międzynarodowe. Ostatnie dwa lata przyniosły spowolnienie przyrostu floty po okresie dynamicznego wzrostu w latach 2020–21.

Z początkiem tego roku do strefy Schengen dołączyły Bułgaria i Rumunia. Nie wiemy jeszcze, jaki wpływ na transport w Europie, w tym na polskie firmy przewoźne będą miały te kraje. To kolejna niewiadoma.

Polski transport, jako wiodąca siła przewoźowa w Europie, pozostaje w dużej mierze pod wpływem sytuacji na rynku niemieckim. Dekoniunktura w Niemczech powoduje spadek liczby zleceń w przewozach zarówno międzynarodowych, jak i kabotażowych. Wszystko to powoduje dłuższy czas podejmowania decyzji zakupowej lub wręcz wstrzymanie inwestycji.

Niepewna sytuacja mikro- i makroekonomiczna oraz coraz to nowe uwarunkowania legislacyjne tworzą kolejne wyzwania. Natomiast słyhać pozytywne sygnały ekonomiczne. Powoli odbijają się stawki frachtowe. Odblokowane środki z funduszy Unii Europejskiej oraz rządowy program inwestycyjny „650 mld +” zapowiadają dobre perspektywy dla transportu. Szacuje się, że PKB w tym roku wzrośnie o ok. 4%, a wzrost wygeneruje głównie inwestycje. Pozwala to na estymację, że w drugiej połowie roku można spodziewać się odbicia.

Czwarty był DAF. Zarejestrowano 555 podwozi tej marki, o ponad 14% mniej niż w 2023. Następnie Renault Trucks, które zanotowało prawie 49% spadek i 323 rejestracje. Iveco było siódme z wynikiem 182 szt., o prawie 32% mniej niż w 2023 r. Ford Trucks natomiast sprzedał 3 podwozia, czyli o 6 szt. mniej niż w poprzednim roku.

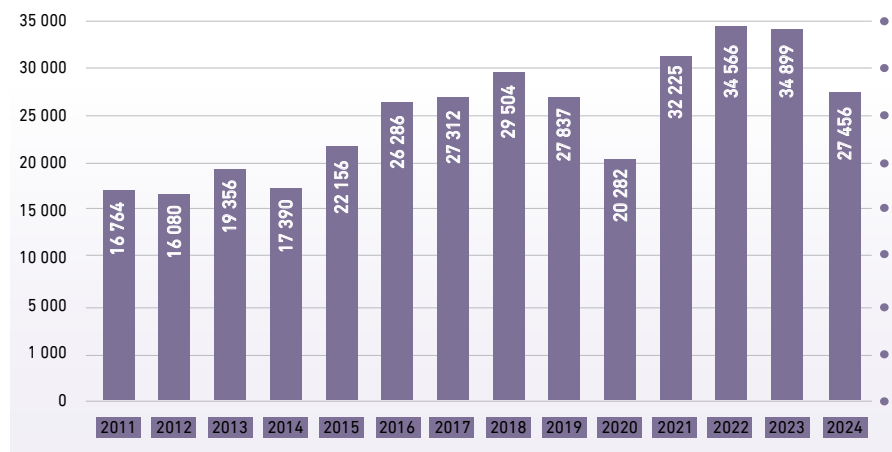
Najwięcej dostarczonych w 2023 roku ciężkich podwozi stanowiły zabudowy budowlane – 27% (12% w 2023 r.), natomiast zabudowy kurtynowe – 24% (36% w 2023 r.), co zapewne jest wynikiem wzrostu inwestycji budowlanych i jednocześnie spadku przewozów długodystansowych. Skurczył się też segment pojazdów komunalnych z 15 do 7% oraz udział pojazdów pożarniczych z 11% w 2023 r. do 7%.

Najwięcej w 2024 r. dostarczono podwozi 3-osiowych. W tym wypadku prym wiedzie Scania – 606 szt. Pojazdów dwuosioowych zarejestrowano 1891 – najwięcej, bo 416 marki MAN. Natomiast 4-osiowych było 854 i tutaj największym powodzeniem cieszyły się też MAN-y – 293 szt.

Maluchy też na minusie

Pojazdy o dmc od 6 do 16 t to mały wycinek całego rynku. W 2024 r. ich sprzedaż stanowiła niecałe 12% (+3 pp.) kategorii pojazdów o dmc powyżej 6 t. W sumie zarejestrowano 3103 takie auta, o 12% mniej niż przed rokiem. Gdy podzielimy ten segment na dwie kategorie: pojazdy o dmc od 6 do 10 t i od 10 do 16 t, okaże się, że segment mini w minionym roku spadł o 8%, natomiast midi o 4%. Różnica w wielkości tych segmentów, cały czas się utrzymuje. Zmiana zaczęła postępować od 2021 roku, kiedy wyraźnie zaczął rosnąć segment mniejszych samochodów. W 2022 r. lżejszy segment stanowił 68%, w 2023 – 73%, a w 2024 – 72%. Sukcesywny wzrost rejestracji pojazdów o dmc od 6 do 10 t i spadek lub minimalny wzrost w przypadku ciężarówek o dmc od 10 do 16 t już obserwowaliśmy wcześniej. Analizując te segmenty, nie można zapominać o ich wielkości. Tutaj każdy zakup flotowy może zachwiać rynkiem – najpierw pozytywnie, a potem negatywnie. Teraz jednak wyraźnie widać utrzymujące się większe zainteresowanie mniejszymi pojazdami i to o tonażu od 6 do 7,2 t – bo beneficjentem tego trendu jest głównie Iveco Daily.

Liczba sprzedanych pojazdów o dmc powyżej 6 t w Polsce w latach 2011–2024



Zmiany w popycie, które mają miejsce w lżejszych segmentach mogą wynikać z ewoluujących potrzeb. Z jednej strony mamy miejską dystrybucję, gdzie liczą się gabaryty pojazdu. W tym wypadku

nie chodzi o to, żeby pojazd jak najwięcej zabierał, bo do obsłużenia ma określony rewir. Ruch miejski jest wzmocniony, wymaga częstych zatrzymań, liczy się więc również ekonomia. Tendencja ta może

Kryzys nie ominął też Renault Trucks, które zaliczyło w 2024 spory spadek sprzedaży. Oprócz sytuacji rynkowej miało na to wpływ niedostępność pojazdów.



Marcin Majak,
dyrektor handlowy
Renault Trucks Polska



Jeżeli weźmie się pod uwagę, że ceny ciężarówek poszły ostatnio w górę i wynagrodzenie kierowców zmieniło się z różnych przyczyn, natomiast paliwo choć jest tanie, nikt nie wie, jak będzie wyglądała jego cena za chwilę, a do tego rosną opłaty drogowe, to gdy poskładamy te wszystkie elementy w całość, a potem zderzymy z ceną frachtu, okaże się, że spięcie biznesu transportowego jest coraz trudniejsze.

Niektórzy w tej sytuacji zmienili okres eksploatacji samochodów z dwóch, trzech lat do czterech, pięciu. Są też tacy, którzy przesiedli się z nowych aut na używane. Niektórzy pędzą resztką sił i zamykają biznes. Za chwilę najstarsze samochody w obrocie międzynarodowym będą musiały wyłożyć kolejne tysiące euro na wymianę tachografów. To jest realny koszt, który muszą ponieść. Więc w zależności od tego, jak kto jest policzony i jakie ma zlecenia, tak jego apetyt na zakupy rośnie. Warto zauważyć, że mniej więcej od kwietnia trzy marki rejestrowały w 100% samochody z datą produkcji 2024. Była to Scania, Volvo i Renault Trucks. Na koniec roku natomiast statystyki podają, że ponad 25% rynku 2024 to pojazdy wyprodukowane w 2023 lub wcześniej, a jeśli nie brać pod uwagę 3 ww. marek, to pozostałe 5 zarejestrowało ponad 42% pojazdów 2023 i starszych. Nawet w grudniu były marki, które rejestrowały ponad 38% tzw. stoków. Trudno na równych prawach walczyć z pojazdami z bieżącej produkcji. A wygląda na to, że część rynku będzie miała samochody z 2023 roku jeszcze na początku 2025. Na początku 2024 roku natomiast były rejestrowane samochody z datą produkcji 2022.

Nie widzę nic, co miałoby dramatycznie zmienić sytuację makroekonomiczną w Europie. Jest dużo sygnałów o tym, że konsumpcja nie wzrośnie, więc siłą rzeczy nie będzie czego wozić. Natomiast będzie to kolejny rok wyborów w naszym kraju. To znowu może oznaczać zawieszenie i brak inwestycji infrastrukturalnych. Zakładam, że będzie bardzo ciężko, przynajmniej przez pierwszy kwartał 2025 r. Drugi kwartał mam nadzieję, że trochę się odbije, ale tę nadzieję bardziej napędzają rozmowy z przewoźnikami niż makroekonomiczne wskaźniki.

Ford po sukcesie roku 2022, w latach 2023 i 2024 zaliczył kolejne spadki sprzedaży. Spowolnienie na rynku transportowym najmocniej uderzyło w mniejsze firmy, co najwyraźniej po raz kolejny odbiło się na dostawach pojazdów tej marki.



również świadczyć o bardziej ukierunkowanych na konkretne potrzeby zakupach. Z drugiej strony pojazdy o dmc od 10 do 16 t w dużej mierze zostały wyparte przez cięższe podwozia i ciągniki siodłowe. Jako podwozie do zastosowań w branży budowlanej, w straży pożarnej czy komunalce – bardziej przydatny będzie raczej cięższy pojazd. Również na długie dystanse, bardziej uniwersalna i ekonomiczna będzie większa ciężarówka, a wymagania wobec kierowców, czas pracy – pozostają bez zmian, więc przeważa ładowność.

W 2024 r. nabywców znalazło 2088 pojazdów o dmc od 6 do 10 t. Liderem na tym rynku nieprze-

rwalnie od 13 lat jest Iveco, w 2024 r. z prawie 85% udziałem (wzrost o 4 pp.). W minionym roku zarejestrowano 1771 pojazdów tej marki, o ponad 3% mniej niż przed rokiem. Na drugim miejscu tym razem uplasował się Mercedes, który dostarczył 50 pojazdów, o 22% więcej niż w 2023 r. Na trzecie miejsce z drugiego spadł MAN, który jeszcze w 2017 r. sprzedał 153 takie pojazdy, ale już w 2022 roku zdołał dostarczyć zaledwie 34, w 2023 – 50, a w 2024 – 37, co oznacza spadek o 26%. Zarejestrowano również 5 szt. pojazdów marki DAF i 1 szt. Renault Trucks.

W 2024 r. zarejestrowano 799 pojazdów o dmc od 10 do 16 t. Liderem tutaj bez przerwy od 12

lat jest MAN z 45% (+3 pp.) udziałem w rynku. W minionym roku firma sprzedała w Polsce 358 takie pojazdy, ponad 4% więcej niż w 2023. Drugie miejsce należało do Mercedesa, awans z czwartego – 170 szt. (+56%). Trzecie było Iveco z wynikiem 104 rejestracje, o prawie 19% mniej niż przed rokiem. Czwarty był DAF – 88 samochodów, o ponad 22% mniej niż w 2023 r. Zarejestrowano jeszcze 49 szt. Renault (-29%) i 26 szt. Volvo – spadek o 58%.

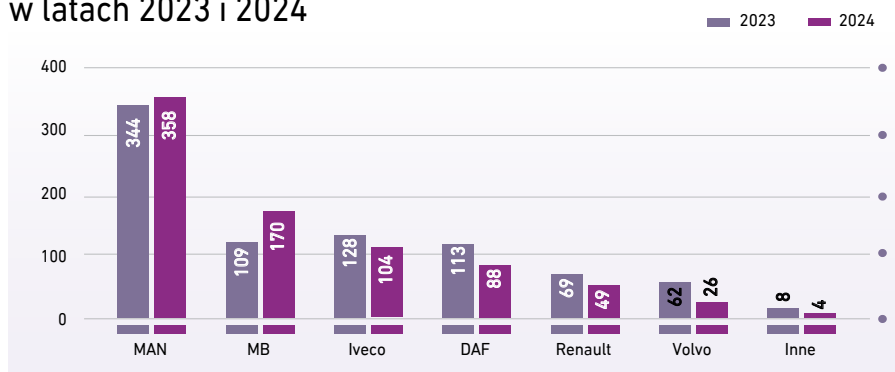
Na wdechu

Dokładnie rok temu wszyscy mieli nadzieję, że najgorsze już za nami. Z kwartału na kwartał nie spełniła się żadna przepowiednia. Miało być lepiej w drugim kwartale, przed wakacjami, po wakacjach, w końcówce roku... Nie było. Dzisiaj wszyscy czekamy na cud. Żeby się ziścił, potrzeba tzw. woli politycznej. Koniec wojny na Ukrainie daje nadzieję na szereg zdarzeń, które sprzyjałyby rozwojowi gospodarczemu i poprawie kondycji Niemiec – od tej gospodarki najmocniej jesteśmy uzależnieni, w szczególności cały sektor transportowy i branża TSL.

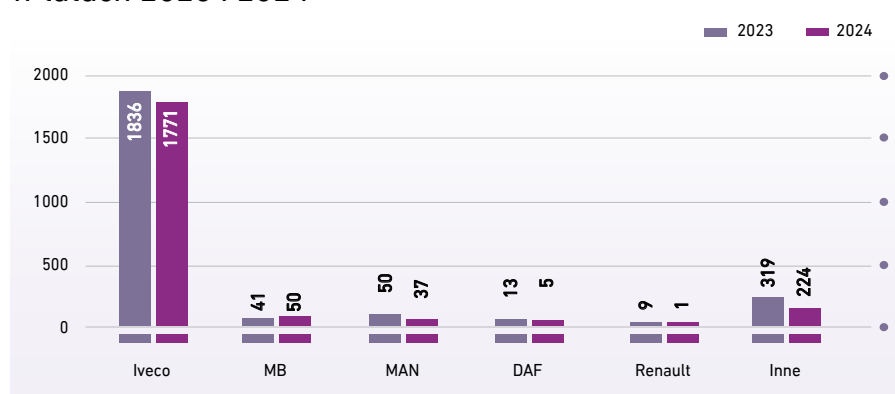
Rok 2025 niesie wiele niewiadomych, ale też nadzieję, że wreszcie się wszystko poukłada. Ten rok to również ostateczna wymiana tachografów, kolejna zmiana w kwalifikacji pojazdów w opłatach drogowych ustalanych wg Vecto, oczekiwanie na dopłaty do elektryków i środki z KPO, które mogą pobudzić inwestycje, a co za tym idzie też przyczynić się do wzrostu zapotrzebowania na transport krajowy. Przed nami też nowe stawki opłat drogowych w Polsce uzależnione od emisyjności pojazdów. To też może wpłynąć na kondycję krajowych przewoźników, ale również pobudzić popyt na nowsze pojazdy realizujące te przewozy.

Styczeń 2025 zanotował kolejny spadek na rynku pojazdów ciężarowych na poziomie 26%. Zarejestrowano 1539 pojazdów o dmc powyżej 6 t. To wynik zbliżony do tego z roku 2021 (1455 szt.), kiedy w Polsce szalała pandemia. Rok 2024 był czasem oczekiwania na lepszą koniunkturę. Obyśmy jej doczekali w tym roku. ■

Liczba sprzedanych pojazdów o dmc od 10 do 16 t w latach 2023 i 2024



Liczba sprzedanych pojazdów o dmc od 6 do 10 t w latach 2023 i 2024



CZAS ZMIAN



Od prawej: Michał Niemiec, menedżer sprzedaży Shell Polska, Maciej Wroński, prezes TLP, Ignacy Morawski, dyrektor centrum analiz Spotdata, Artur Skorupa, dyrektor sprzedaży produktów Continental Automotive (CSV).

Od połowy 2023 roku transport drogowy w Polsce silnie spowalnia. Ponad połowa przewoźników biorących udział w badaniu deklaruje obniżenie przychodów, a prognozy krótkookresowe nie są optymistyczne. Tak wynika z najnowszego raportu „Transport drogowy w Polsce 2024/2025”.

Paradoksalnie widać też wiele pozytywnych zmian strukturalnych. Firmy liczą na to, że w długim okresie wróci wzrost i rentowność biznesu. Dlatego dostosowują się do nowych warunków, podnoszą efektywność, inwestują w nowe technologie i stawiają na cyfryzację. To najważniejsze wnioski z raportu przygotowanego przez związek pracodawców Transport i Logistyka Polska (TLP) oraz centrum analiz Spotdata.

– W opinii polskich przewoźników jest to najpoważniejszy kryzys rynkowy od ponad 20 lat. Kryzys, który wielu firmom przyniósł konieczność zredukowania floty i zatrudnienia. W skrajnych przypadkach restrukturyzację, likwidację lub upadłość – mówi Maciej Wroński, prezes TLP. Z danych wynika, że wiele firm ma poważne trudności finansowe. Udział transportu drogowego w postępowaniach upadłościowych i restrukturyzacyjnych, które mają miejsce w całej gospodarce wzrósł

z 5% w 2021 roku do aż 13% w 2024. Jeszcze w 2021 roku restrukturyzację przechodziło 87 firm transportowych, a 9 ogłosiło upadłość. W 2023 r. było to odpowiednio 423 i 12 i podobnie do września 2024.

– Adresujemy ten raport do tych wszystkich, którzy są zainteresowani wiedzą o polskim transporcie drogowym. I mam nadzieję, że pomoże on w podejmowaniu decyzji oraz dostarczyć argumentów do negocjacji biznesowych lub też do inicjatyw legislacyjnych – dodaje Maciej Wroński.

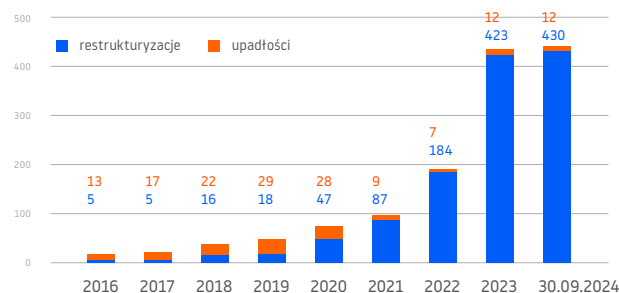
W 2023 r. nastąpił spadek relacji przewozów transportowych do PKB. W latach 2002–2023 rosła ona średnio o 3,6% rocznie. Tylko w 2023 r. spadła o 1,5%. Największa redukcja pracy przewozowej nastąpiła w eksporcie i imporcie oraz kabotażu. W mniejszym stopniu zmiana jest widoczna w cross-trade. Pocieszeniem może być rynek krajowy, który utrzymał stabilny wzrost. Polska gospodarka wykazuje

odporność na czynniki zewnętrzne, co korzystnie wpływa na krajowy transport drogowy. Spadek popytu na usługi przewozowe nastąpił w przypadku mebli, materiałów budowlanych, maszyn i urządzeń oraz elektroniki. Natomiast wzrost popytu firmy odczuły przede wszystkim w transporcie artykułów spożywczych i e-commerce. Według badanych firm najbardziej wrażliwe na recesję były przewozy ca-

rołę będą odgrywały usługi magazynowania, spedycji i logistyki. Trend ten po prostu zaczyna być widoczny.

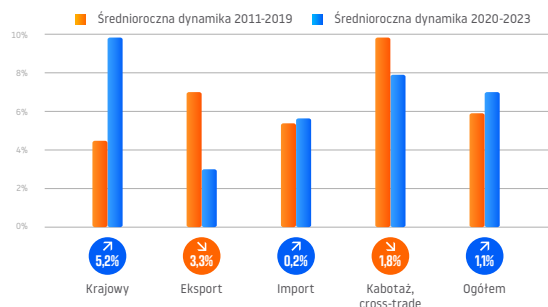
Obecnie w Polsce jest 279 firm transportowych, które mają więcej niż 100 pojazdów. W latach 2020–2023 ich liczba wzrosła o ponad 55%. Więcej o 42,5% jest również flot o wielkości od 11 do 50 pojazdów. Oznacza to, że struktura naszych przewoźników zmienia się w kierunku większego udziału

Liczba postępowań restrukturyzacyjnych i upadłości w transporcie drogowym towarów



Źródło: Raport „Transport drogowy w Polsce 2024/2025”, opracowanie własne SpotData i TLP na podstawie danych GUS

Średnioroczna dynamika przewozów w latach 2011–2019 vs. w latach 2020–2023, w proc.



Źródło: Raport „Transport drogowy w Polsce 2024/2025”, opracowanie własne SpotData i TLP na podstawie danych GUS

łojazdowe (FLT) – wskazało je 30% respondentów. W mniejszym stopniu przewozy towarów masowych – 16% i drobnicowe – 14%. Spadło też zapotrzebowanie na logistykę kontraktową – 11% i usługi magazynowe – 11% wskazań.

W Polsce udział usług przewozowych w całym łańcuchu usług świadczonych przez firmy transportowe stanowi 71%. Tymczasem w Europie jest on na znacznie niższym poziomie i wynosi około 50%. Polski rynek może stopniowo zacząć zmierzać w tym kierunku, gdzie większą

dużych przedsiębiorstw, ale cały czas mamy dość rozdrobiony rynek, który opiera się na małych firmach.

Mniej licencji, więcej nowych technologii

Z danych Głównego Inspektora Transportu Drogowego wynika, że w 2024 roku po raz pierwszy zmniejszyła się liczba firm posiadających licencję wspólnotową na transport międzynarodowy. Innym wskaźnikiem obrazującym recesję w branży jest

pierwszy spadek liczby świadectw kierowców wydanych pracownikom z Ukrainy, Białorusi i Mołdawii.

Ten poważny kryzys dotyka branżę, która w ostatniej dekadzie należała do najszybciej rozwijających się gałęzi polskiej gospodarki. W 2004 r., gdy Polska wchodziła do UE, nasze firmy realizowały 5% europejskich przewozów. Dziś wykonują 20%, w czym wyprzedzili Niemcy, europejskiego lidera. Z danych zaczyna jednak powoli wyłaniać się stabilizacja – czyli nie widać dalszej tendencji wzrostowej. To, czy uda się kontynuować ekspansję, będzie w dużej mierze zależało od tego, jak firmy i regulacje dostosują się do narastających wyzwań strukturalnych.

Cena energii i nowych przepisów

Pomimo silnej dekonunktury, nie tylko słaby popyt jest wyzwaniem, przed jakim stoją firmy transportowe w perspektywie najbliższych pięciu lat. Z raportu wynika, że wśród największych wyzwań są także koszty pracy, nieuczciwa konkurencja oraz wysokie ceny paliw i innych nośników energii.

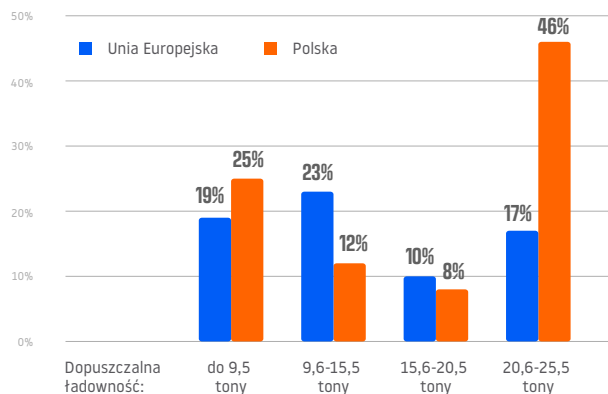
Wszystkie w istotny sposób związane są z regulacjami, zarówno krajowymi, jak i europejskimi. Polska branża transportu stopniowo mierzy się z ogólnym wyzwaniem polegającym na tym, że niskie koszty przestają być największą przewagą konkurencyjną pozwalającą na zwiększanie udziałów w europejskim rynku. Jest to pochodna wielu nieodwracalnych procesów, w tym rozwoju gospodarczego i zmian demograficznych.

– Negatywny wpływ na warunki funkcjonowania branży transportowej mają ciągłe zmiany prawa. Wdrażanie kolejnych prosocjalnych rozwiązań jest z pewnością oczekiwane przez pracowników. Dążenie do uregulowania każdego aspektu wykonywanych operacji transportowych spełnia postulat słabszych uczestników rynku oczekujących ze strony władz protekcjonizmu – stwierdza Maciej Wroński. – Niemniej politycy i władze publiczne powinni zrozumieć, że zbyt szybkie tempo zmian i nadmierna regulacja może trwale obniżyć naszą konkurencyjność, zwiększając znacznie koszty prowadzonej działalności gospodarczej.

Dekarbonizacja

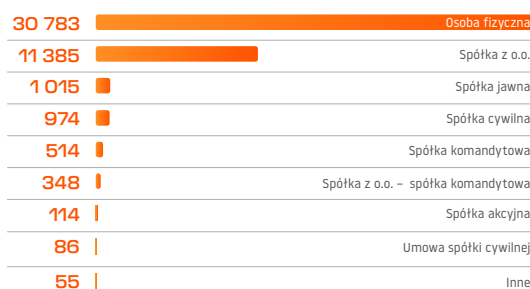
Innym wyzwaniem jest konieczność szybkiej dekarbonizacji. Tu

Udział pojazdów w przewozach według ładowności pojazdu, pod względem liczby kursów



Źródło: Raport „Transport drogowy w Polsce 2024/2025”, opracowanie własne SpotData i TLP na podstawie danych Eurostatu

Liczba firm transportu drogowego towarów według formy prawnej, posiadających licencję wspólnotową



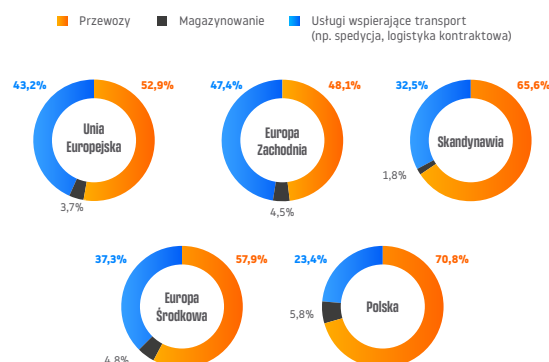
*Umowa spółki cywilnej to dokument określający zasady współpracy, natomiast spółka cywilna to rzeczywista działalność gospodarcza prowadzona na podstawie tej umowy. Funkcjonowanie firmy na podstawie umowy spółki cywilnej jest rozwiązaniem tymczasowym

Źródło: Raport „Transport drogowy w Polsce 2024/2025”, opracowanie własne SpotData i TLP na podstawie danych GITO

Czy spotkał/a się Pan/Pani z następującymi praktykami na rynku (u konkurencji)?



Struktura łańcucha logistycznego



Źródło: Raport „Transport drogowy w Polsce 2024/2025”, opracowanie własne SpotData i TLP na podstawie danych SBS Eurostatu

widac narastający rozróż między planami Unii Europejskiej a możliwościami branży. Nowe regulacje UE wymuszają szybkie wprowadzanie pojazdów „bezemisyjnych”, podczas gdy bardzo niewiele firm widzi możliwość rozwoju takiej floty. Z badania TLP i Spotdata wynika, że zaledwie 10% firm rozważa inwestycję w pojazdy elektryczne w ciągu najbliższych pięciu lat. Największym wyzwaniem jest nieopłacalność tego typu pojazdów oraz słaba infrastruktura.

– Dekarbonizacja jest istotnym czynnikiem wpływającym na branżę transportową. Nie istnieje jedna droga, która pozwoliłaby osiągnąć ambitne cele europejskie. Elektryfikacja jest doskonałym rozwiązaniem dla transportu ostatniej mili oraz dystrybucji, jednak jej efektywne zastosowanie w transporcie długodystansowym pozostaje wyzwaniem. Obecnie realną alternatywą dla transportu drogowego jest LNG, które do niedawna było wspierane przez rząd niemiecki. Kolejnym krokiem jest BioLNG. Umożliwia ono znaczną redukcję emisji CO₂ w transporcie drogowym – mówi Michał Niemiec, menedżer sprzedaży Shell Polska.

Floty będą się rozwijać

Transport drogowy jest w cyklicznej recesji, ale nie w stagnacji. Zachodzą na nim intensywne zmiany strukturalne. Firmy dostosowują się do nowych warunków. Podnoszą efektywność, inwestują w nowe technologie, szykują na to, że w długim okresie wróci wzrost i zyskowność biznesu. 70% firm planuje w ciągu najbliższych 5 lat inwestycje w pojazdy, 54% w cyfryzację procesów, a 28% zamierza rozwijać nowe usługi logistyczne.

W badaniu pojawiają się trzy trendy o najwyższej przewidywanej dynamice: konsolidacja rynku, starania o adaptację większej liczby migrantów oraz rozwój usług wysokiej wartości dodanej. Presja kosztowa wymusza na przedsiębiorstwach poszukiwanie nowych sposobów konkurencji.

– Raport pokazuje, że polski transport ma bardzo silne atuty, które pozwolą nam nie tylko przetrwać trudne czasy, ale też wrócić na ścieżkę dalszego rozwoju. Choć być może będziemy musieli dostosować nasze polskie przedsiębiorstwa transportowe do zupełnie innych warunków działania – podkreśla Maciej Wroński. ■

NAJDROŻSZA MILA

Koszt pokonania „ostatniej mili” może przekraczać połowę całkowitych kosztów transportu. Mimo to nie ma gwarancji, że odbiorca towaru będzie zadowolony.

Dużo klientów, mało kilometrów. Sytuacja z pozoru idealna komplikuje się, gdyż klienci i towary ciągle się zmieniają. Nakładają się na to sezonowe wahania popytu i dysproporcja między przesyłkami dostarczonymi, a odbieranymi. Tych drugich jest prawie zawsze mniej. Problemem dostaw B2C (od firmy do klienta indywidualnego), a w mniejszym stopniu również B2B (między firmami) są puste lub „pustawe” przebiegi w drodze powrotnej do magazynu.

Problemy rodzi również środowisko działania. Pracę w dużym mieście utrudniają korki, szlaki regulujące i spowalniające ruch oraz brak miejsc do parkowania. Przedmieścia i wieś zmuszają z kolei do pokonywania stosunkowo dużych odległości, aby obsłużyć niewielu odbiorców i nadawców, co wprost godzi w rentowność usług. Jak poruszać się w tym labiryncie?

Ciemny sklep, kuchnia w cieniu

Handel w internecie, który znacząco się rozwinął podczas pandemii, przyczynił się do rozbudowy sieci dostaw ostatniej mili. Pojawiły się nowe rozwiązania, które ułatwiły spotkanie kuriera z odbiorcą lub nadawcą przesyłki, rozciągając „okienko czasowe”, w którym mogą się skontaktować. Służą do tego automaty paczkowe, a także dogodne rozlokowane punkty w uczęszczanych sklepach czy na stacjach paliw, w których można odebrać lub nadać paczkę.

Tzw. dostawy OOH (ang. out of home) stały się szczególnie popularne w Polsce. Według „Barometru e-Shoper” w 2023 roku aż 79% Polaków kupujących przez internet wybrało odbiór paczki poza domem. Firmy kurierskie przystąpiły również do rozbudowy sieci własnych



Wygląda jak włoski, ale jest chiński. Spółka RAP Intelligent Vehicle oferuje elektryczny trójkołowacz serii Bang o ładowności 250 kg i objętości ładowni 1,6 m³. Zasięg wynosi 120 km. Na zakrętach kabina może przechylać się względem ładowni o kąt maksymalnie 18 stopni, co przeciwdziała wywróceniu pojazdu.

punktów obsługi paczek. Można tam przesyłkę nie tylko odebrać, ale spakować, zaadresować i nadać. W ten sposób historia niejako „zatoczyła koło”, gdyż analogiczne sprawy załatwiano wcześniej głównie w urzędach pocztowych. Lecz ich rola zma-

łała, ponieważ ludzie nie mają czasu i chęci stać w kolejce do okienka, w którym zostaną obsłużeni, a postęp techniczny dał im do ręki inne możliwości.

Ścieżki samochodów dla logistyki miejskiej bywają powikłane. L City to elektryczne podwozie z kabiną, które można zabudować różnymi typami nadwozi. Oferuje je niemiecka spółka L City Automotive GmbH, która ma biuro konstrukcyjne w Bułgarii i jest częścią biznesu kierowcy wyścigowego Rosena Daskalowa. W 2012 Daskalow utworzył spółkę Sin Cars, produkującą sportowy model Sin R1 z silnikiem V8 z Corvetty. Coxh jest natomiast holenderskim producentem niskich podwozi samochodów dostawczych X-Low i dopasowanych do nich zabudów.

Big-e ma długość 3,7 m przy objętości ładowni 4 m³ i ładowności do 1000 kg. Zasięg wynosi od 135 do 170 km w zależności od wielkości baterii. Zaprojektowała go turecka firma Anadolu Isuzu. Wśród innych tego rodzaju wózków akumulatorowych wyróżnia się dopracowanym designem, za który w 2023 roku zdobył nagrodę Big See.





Samochody kurierskie firmy Spier. Brązowy furgon z prostopadłościennym nadwoziem na podwoziu Iveco eDaily powstał dla UPS, biały korzysta ze standardowej karoserii Forda Transita. W obydwu zamontowano podobne wyposażenie, ułatwiające posortowanie i bezpieczne przewiezienie różnego rodzaju przesyłek.



O firmie Kaiyun Energy propagującej napęd wodorowy szerzej napisaliśmy w artykule o ciężarówkach na IAA w numerze z października 2024. Tym razem przedstawiamy najmniejszy w gamie model One Meter o ładowności 500 kg przeznaczony do dostaw ostatniej mili.

Samochody elektryczne serii PBV zapowiadają ofensywę firmy Kia na rynku lekkich samochodów dostawczych. Produkcja ma ruszyć latem 2025 roku. Sednem innowacji jest włączenie aut w cyfrowy ekosystem ułatwiający planowanie pracy i uzupełnianie energii. Wzrok przyciąga minimalistyczna stylizacja, a efektywnym gadżetem zainstalowanym na jednym z targowych prototypów były ściany ładowni w formie świetlnej tablicy reklamowej.

Sposobów szybkiego przekazywania towarów przybywa. Najnowszym jest q-commerce, gdzie „q” oznacza „quick” – szybki. Jest odmianą e-commerce, czyli handlu internetowego, ale zapewnia dostawę

wę zamówienia w ciągu najwyżej kilku godzin. Ba! W Nowym Jorku działa firma, która reklamuje dostawę w ciągu minut! Z tego rodzaju dostawami związana jest sieć sklepów typu „dark store”. Mroczna nazwa,

kojarząca się np. z dark webem nie oznacza w tym wypadku nic groźnego. Dark store to sklep niedostępny dla klientów „z ulicy”, a jedynie dla kurierów dostarczających zamówienia złożone przez internet. Funkcjono-

nuje jako swego rodzaju niewielki magazyn. Głównym zadaniem pracowników takich placówek jest przygotowywanie zamówień, co ułatwia organizacja przestrzeni w sklepie. Na tej samej zasadzie działają re-

Duńska firma Laplandar oferuje tego rodzaju riksze z napędem wspomaganym elektrycznie jako platformy, które wyposaża w nadwozia zgodnie z życzeniem klienta.

Evig to szwedzki pomysł na elektryfikację dostaw ostatniej mili. Poza pakietem baterii zapewniającym zasięg do 150 km ma panele słoneczne na dachu dodające do tego przy słonecznej pogodzie 80 km. Lekka konstrukcja zapewnia korzystny stosunek masy własnej do ładowności, która wynosi 350 kg. Objętość ładowni to 2,5 m³.

Elektryczny BYD E-Vali, czyli chiński odpowiednik amerykańskiego step vana z wygodnym wejściem i przejściem między kabiną, a ładownią – egzemplarz targowy miał w niej składane półki, charakterystyczne dla aut kurierskich. Długość to 6 lub 7 m, ładownia ma objętość 13,9 lub 17,9 m³, ładowność wynosi od 700 do 1450 kg przy dmc 3,5 lub 4,25 t. E-Vali ma pojawić się w Europie w 2025 roku w cenie Forda E-Transita.





Inny, futurystyczny koncept, przygotowany wyjątkowo przez firmę europejską. Elektryczny Renault Estafette eksploatuje tak lubiany przez Francuzów motyw maksymalnego uproszczenia obsługi i praktycznego wykorzystania dostępnej przestrzeni. Ogólnym schematem budowy przypomina amerykańskiego step vana, a styl high-tech łączy z wdziękiem zabawki. Przy długości bez mała 4,9 m ma ładownię o objętości 7,1 m³. W 2026 roku ma pojawić się wersja produkcyjna.

stauracje dark kitchen, realizujące zamówienia składane online.

Oferta q-commerce jest skupiona na artykułach pierwszej potrzeby lub określonego rodzaju i siłą rzeczy najszybciej rozwija się w dużych miastach. Dla klientów ważna jest wygoda i szybkość kupowania, a prowadzący „ciemny sklep” ma lepszy wgląd w popyt i może elastycznie reagować na jego zmiany.

Model cyfrowy, kurier terenowy

Te nowe formy dostarczania przesyłek wyewoluowały dzięki cyfryzacji i łączności. Dla klientów powstały przejrzyste platformy internetowe i aplikacje na telefon do wysyłki i odbioru paczek. Dla firm organizujących wędrowkę towaru stanowią one swego rodzaju „listę zadań”,

która w powiązaniu z centralnym systemem zarządzania procesami logistycznymi usprawnia pracę.

Niebagatelną rolę odgrywają w tym magazyny i systemy do zarządzania nimi, obecnie niemal zawsze zautomatyzowane w mniejszej lub większej części. Identyfikacja towaru, sortowanie, kompletowanie zamówień – te zadania mogą być już wykonywane automatycznie. Ostatecznie to jednak przeważnie człowiek przygotowuje paczkę, a system pomaga mu bezbłędnie zgromadzić jej zawartość i prawidłowo zaadresować. Dostawcy oprogramowania i sprzętu magazynowego oferują gotowe, kompleksowe rozwiązania dostosowane do specyficznych potrzeb poszczególnych użytkowników.

Niemniej ważne są narzędzia ułatwiające pracę kurierom. Dzięki nim część procesów także odbywa się automatycznie, np. powiadamianie o po-

braniu czy dostarczeniu przesyłki. Oszczęda to cenny czas, zostawiając go więcej np. na dojazd do odbiorcy czy kolejnego sklepu lub paczkomatu.

Oprogramowanie może wspomóc również racjonalne zaplanowanie trasy, z uwzględnieniem kolejnych przystanków na pozostawienie i odbiór przesyłek. W uproszczonej formie jest odpowiednikiem nawigacji, przystosowanym do wygodnego tworzenia i optymalizacji tras z co najmniej kilkoma przystankami. Jako część systemu zarządzania flotą pozwala rozpoznać trendy, a także ocenić efektywność pracy.

Cyfrowe narzędzia umożliwiają działanie na dużą skalę i koordynację olbrzymiej liczby zróżnicowanych zleceń. Pozwalają poradzić sobie do pewnego stopnia z niedoborem pracowników i względnie łatwo wdrażać do pracy osoby bez przeszkolenia. Niemniej mają

ograniczenia widoczne zwłaszcza „w terenie”. Kurier, który dobrze zna okolicę, a nierzadko również adresatów, może najlepiej poradzić sobie z niespodziewanymi trudnościami. Nie tylko tymi, których system „nie widzi”, bo mają np. postać śmieciarki tarasującej przejazd, ale i tymi które system czasem sam generuje.

Albo szybko, albo cicho?

Rozwój e-handlu i związanych z nim dostaw ostatniej mili wzbudził nadzieję na ograniczenie ruchu pojazdów w miastach. W końcu jeden kurier zaspokaja potrzeby wielu ludzi. Szybko okazało się jednak, że kurierskie furgonetki zwiększyły raczej falę pojazdów na drodze, zamiast zastąpić część z nich. Ponadto ich ruch okazał się nader chaotyczny i nieefektywny, ponieważ czasem dojeżdżały do jed-

Piaggio Porter NP6 to „klasyka gatunku” oferowana również w Polsce. Przy długości nie przekraczającej 4,3 m ma ładowność dochodzącą do 1,6 t.



Elektryczny, turecki Pilotcar P-1000 ma długość 3,7 m, szerokość 1,35 m i zasięg od 80 do maksymalnie 160 km, zależnie od wielkości baterii. Podwozie ma nośność od 872 do 1092 kg, od czego trzeba odjąć ciężar kierowcy, pasażera i ewentualnej zabudowy.





Mobilize Bento ma zasięg 160 km i może zabrać 80 kg ładunku w boksie o objętości 868 l. Mobilize to marka Grupy Renault zajmująca się „nową mobilnością”, co w praktyce ma postać m.in. wynajmu samochodów, ułatwiania dostępu do ładowarek oraz finansowania i ubezpieczeń.

nego punktu po kilka razy, aby „podjąć próbę dostarczenia”, o ile zderzyły się z nieobecnością odbiorcy. Zainteresowani „zieloną transformacją” rychło też wyliczyli, o ile wzrosła emisja dwutlenku węgla z pojazdów kurierskich w latach intensywnego rozwoju e-handlu.

Deweloperzy natychmiast dostrzegli szansę w budowie miejskich centrów logistycznych, skracających dystans do odbiorcy końcowego. Wokół miast zaczęły powstawać magazyny i parki logistyczne, chętnie wynajmowane przez potentatów w handlu internetowym. Przyniosły wprawdzie nowe miejsca pracy, ale lokalnie zwiększyły ruch pojazdów i hałas, pogarszając komfort życia mieszkańców.

Te same wady mają „ciemne” sklepy i restauracje. Okoliczni mieszkańcy skarżą się na hałas i ruch panujący wokół nich niemal przez całą dobę. W Holandii zawie-

szone działalność „dark stores” w oczekiwaniu na przepisy, które ją uregulują. Stabiej odczuwalna jest obecność paczkomatów, lecz i one nie są bynajmniej „niewidzialne”. Kurier wymienia ich zawartość raz czy dwa razy na dobę, ale odbiorca czy nadawca może zjawić się o każdej porze. W dodatku często podjeżdża samochodem, nawet jeśli mieszka w zasięgu spaceru, gdyż zabiera paczkę np. po drodze z pracy. Wyczuleni na estetykę otoczenia zwrócą uwagę, że automaty paczkowe raczej je oszpecają niż wzbogacają. Firmy kurierskie zaważają zarazem, że w niektórych państwach europejskich, choć jeszcze nie w Polsce, kurczy się liczba miejsc, w których można paczkomat postawić. Tam rozwiązaniem pozostają sklepy czy inne punkty usługowe oferujące dodatkowo nadawanie i odbiór przesyłek.

Rowery towarowe są wspierane przez rządy niektórych państw Unii Europejskiej jako sposób na ograniczanie emisji spalin w miastach.

Norweska spółka CityQ proponuje gamę czterokołowych rowerów towarowych z różnymi typami zabudów, z których zamknięte mogą mieć objętość maksymalnie 1,5 m³. Wymienny pakiet dwóch baterii zapewnia zasięg do 150 km. Pojazdy z wymiennymi bateriami są już z powodzeniem używane w Chinach.

Po japońsku czy po włosku?

Na inicjatywy „oddające miasto pieszym” można spojrzeć jak na próbę uleczenia chronicznej „arteriosklerozy” trapiącej duże skupiska ludzkie. Szczególnie, że w związku z „oddawaniem pieszym” po chodnikach porusza się coraz więcej pojazdów, których przykładem są hulajnogi elektryczne czy jednoślady dostawców posiłków.

Ograniczanie ruchu pojazdów, często uzasadniane chęcią zmniejszenia emisji spalin i hałasu, odbija się również na sytuacji kurierów oraz firm dających im zatrudnienie. Inwestycja w pojazdy niskoemisyjne, np. elektryczne jest kosztowna, tym bardziej, że trzeba zakupić również własne ładowarki, pragnąc zapewnić flocie wystarczającą mobilność

i zmniejszyć koszty energii. Z drugiej strony stale oddziałuje presja na utrzymanie cen usług na możliwie niskim poziomie. Zwłaszcza, że klienci od dawna borykają się z problemem towaru tańszego niż dostawa.

Ograniczenia nie dotyczą tylko tzw. „zielonych” stref. W wielu miejscach ruch utrudniają lub uniemożliwiają znaki zakazu, a czasem słupki i innego rodzaju bariery „przeciw-samochodowe”. Typowe nie tylko na starówkach, ale w nowoczesnych dzielnicach biurowych z parkingami zazdrośnie strzeżonymi przed intruzami. Przewidując, że takich trudnień może być więcej, gremialnie objawili się producenci lekkich pojazdów, które mogą w pewnym stopniu zastąpić typowe samochody dostawcze. Wśród wytwórców jest sporo start-upów, czerpiących środki po części z dotacji związanych z euro-

Europejskie przedstawicielstwo chińskiego producenta Feidi znajduje się w Grecji. Firma oferuje niewielkie samochody dostawcze, a jednym z nich jest elektryczny 3MX, który w odmianie z kontenerem ma ładowność 830 kg i przestrzeń ładunkową o objętości 5,33 m³.



pejskim „zielonym” boomem i intensywnie poszukujących inwestorów.

Wehikuly te mają zróżnicowaną budowę. Część z nich to miniaturowe samochody użytkowe dobrze znane mieszkańcom krajów, gdzie z miejscem zawsze było krucho. Np. małe, japońskie furgonetki zwane czasem „mikrovanami” albo włoskie samochody Piaggio. Takie pojazdy są produkowane także w innych krajach azjatyckich, a bogatą ich ofertę, również w wersji elektrycznej, mają Chińczycy.

Ich zaletą są niewielkie wymiary. Długość zwykle nie przekracza 3,5 m, a szerokość 1,5 m. Sposób prowadzenia i komfort jazdy są podobne jak w małym samochodzie osobowym. Trzeba tylko uważać na wysoko umieszczony środek ciężkości, który w połączeniu z wąskim rozstawem kół sprawia, że samochody te łatwiej wywrócić niż typowego w Europie większego dostawczaka.

Szczególną odmianą lekkich furgonetek są trójkołowce, które mogą, choć nie muszą być jeszcze mniejsze. Jazda nimi wymaga przyzwyczajenia, zwłaszcza że część z nich ma kierownice samochodowe, a inne motocyklowe. Nowe modele miewają rozwiązania ułatwiające prowadzenie i utrzymanie stabilności na zakrętach.

Rowerem rąco rozwiązę

Mikrovan są poręczne w gęstym ruchu, ale podlegają podobnym ograniczeniom jak zwykłe samochody. Dlatego pojawiają się jeszcze mniejsze pojazdy, z których część może poruszać się ścieżkami rowerowymi. W Polsce mogą po ścieżkach jeździć riksze o szerokości nie



Linxys to marka grupy Guangxi Automobile. Mały dostawczak G050L o długości niespełna 3,4 m przypomina konstrukcje japońskie i ma ładownię o objętości 2,5 m³. Ciekawszą jest schowany za nim autonomiczny boks MLCB1C00002 o wymiarach 1993 × 954 × 1902 mm i ładowności 1,5 t (!), któremu w poruszaniu się pomaga lidar i różnicowy GPS (DGPS).

większej niż 90 cm, rozpędzając się maksymalnie do 25 km/h. Tego typu pojazdy mieszczą się również pomiędzy słupkami stawianymi na krawędzi chodników.

Lekkie pojazdy oferują nie tylko Chińczycy, ale i firmy europejskie, w tym polski Melex. Mają postać różnorodnych elektrycznych wózków lub rowerów towarowych wspomaganych elektrycznie. Wśród samych rowerów występuje duża różnorodność, gdyż ładownia może być umieszczona za miejscem kierowcy lub przed nim, a liczba kół wynosi od dwóch do czterech.

Objętość ładowni rowerów towarowych sięga 1–2 m³, a ładowność najwyżej 200 kg. W konstrukcjach dwukołowych jest mniejsza. Lepsze parametry mają wózki elektryczne. Ich ładowność może dochodzić do jednej tony, a odpowiednio do wymiarów rośnie objętość ładowni,

która z punktu widzenia firmy kurierskiej jest najistotniejsza. Mimo to i tak jest zbyt mała, aby mogły obsłużyć większy obszar. Dlatego nieodłącznym dodatkiem do floty miniaturowych furgonetek czy riksów jest ułożony w pobliżu magazynu, najlepiej z miejscami do parkowania i uzupełniania energii w pojazdach. Niewielki, mało uciążliwy dla otoczenia magazyn połączony z oddziałem obsługi klientów może być mile widziany przez okolicznych mieszkańców, ale jeśli znajduje się w dzielnicy z wysokimi cenami wynajmu powierzchni, winduje koszty działalności firmy kurierskiej. Same pojazdy, choć miniaturowe, też nie są tanie. Dotyczy to również rowerów towarowych, które w wielu sytuacjach wydają się rozwiązaniem najdogodniejszym. Z drugiej strony np. w Niemczech firmy mogą starać się o dotację w wysokości 3500 euro

Akkurad GaloppE PEP to „ludzko-elektryczna hybryda” jak reklamuje ją producent z siedzibą w Niemczech. Innymi słowy jest to elektryczny rower towarowy z ładownią o objętości blisko 2 m³. Jest dostatecznie wąski, aby w wersji o prędkości ograniczonej do 25 km/h mógł poruszać się po ścieżkach rowerowych.



Znanym producentem akumulatorowych pojazdów jest Melex. Na zdjęciu model z zabudową komunalną, ale producent oferuje bogaty wybór nadwozi, a ładowność w zależności od typu może przekraczać 1 t.



na zakup roweru towarowego. Ten środek transportu wspierany jest również we Francji i Holandii.

Może więc dużym?

Łącznikiem między hubem pod miastem, a placówką miejską firmy kurierskiej pozostaje typowy furgon. A skoro tak, to zawsze jest pokusa, aby pominąć etap oddziału i dostarczać przesyłki po prostu samochodem. Niezależnie od związanych z tym trudności.

Narzędzia cyfrowe przeznaczone dla klientów i kurierów skutecznie eliminują konieczność budowy punktów obsługi, służących zarazem jako miejsca przeładunku. Funkcjonowanie pojazdu jako ruchomego magazynu ułatwiają specjalistyczne zabudowy kurierskie. Typową ich częścią są składane półki na ścianach ładowni oraz przejście między ładownią, a kabiną. Zabudowa jest dostatecznie wysoka, aby kurier mógł chodzić po niej wyprostowany, a konstrukcja półek i możliwość zastosowania systemów mocowania ładunku ułatwia utrzymanie porządku i przewóz paczek o różnej wielkości i ciężarze.

Praktycznie pełny zestaw pojazdów dla kuriera czy listonosza był obecny na targach IAA Transportation 2024 w Hanowerze. Część z nich jako gotowe, kompleksowe rozwiązania dla logistyki miejskiej przewidujące współpracę pojazdów różnej wielkości czy miejsce na reklamę wielkoformatową. Ciekawe, że najbardziej futurystyczne pomysły przedstawiły firmy z Azji. Oczywiście nie są to idee zupełnie nowe i wielokrotnie były rozważane czy urzeczywistniane w świecie zachodnim. Angielski „milk float”, amerykański „step van” czy Volkswagen typ 147 „Fridolin” to tylko kilka przykładów z przeszłości. Nowością nie jest nawet napęd elektryczny, występujący w tego typu pojazdach już od przeszło stu lat. Istota innowacji to wplecenie pojazdu w system zarządzający jego pracą na podstawie pozyskiwanych na bieżąco różnorodnych danych, np. o położeniu pojazdu, zadaniach, które ma wykonać oraz napływających zleceń. Cyfryzacja to nowa nadzieja logistyki miejskiej na usprawnienie dostaw, racjonalizację przebiegu tras i utrzymanie kosztów w ryzach. A to, czy przesyłkę wręczy nam kurier w samochodzie, na rowerze czy dron, nie zmienia istoty rzeczy. ■



Jerzy Różyk
ekspert ds. prawa przewozowego,
oceny ryzyka w transporcie i ubezpieczeń transportowych,
CDS Kancelaria Brokerska

ZAŁADUNEK TOWARU. PRZEPISY I PRAKTYKA

Załadunek towaru i związane z tym obowiązki określają przepisy prawa przewozowego. Niestety, reguły nie są precyzyjne i strony uczestniczące w załadunku mają skłonność rozumieć je odmiennie.

Załadunek towaru i jego rozładunek stwarzają ryzyko uszkodzenia go w transporcie. Odpowiedzialność za ewentualną szkodę ponosi ta osoba, która te czynności wykonywała. Obowiązki związane z załadunkiem towaru regulują w mniejszym lub większym stopniu przepisy prawa przewozowego. Niestety nie określają one precyzyjnie praw i obowiązków stron uczestniczących w załadunku, a tym samym zakresu odpowiedzialności przewoźnika.

Według CMR

Konwencja CMR nie precyzuje, na kim spoczywa obowiązek załadowania towaru. W art. 17 ust. 1 określa jedynie, że przewoźnik odpowiada za uszkodzenie towaru w czasie między przyjęciem towaru od nadawcy, a jego wydaniem odbiorcy. Przyjmuje się, że momentem przyjęcia towaru jest moment ukończenia przez nadawcę załadunku (załadowanie, ustawienie, zabezpieczenie i zamocowanie towaru). Natomiast momentem wydania przesyłki jest podstawienie jej do dyspozycji odbiorcy – praktycznie otwarcie kurtyn, dachu lub drzwi i podjechanie w miejsce rozładunku do doku lub pod rampę. Przepisy konwencji CMR tego jednak nie precyzują.

Literatura i orzecznictwo zgodnie uznają, że odpowiedzialność może być przypisana przewoźnikowi wyłącznie wówczas, gdy sprawuje pieczę nad towarem. Można zatem przyjąć, że przewoźnik ponosi odpowiedzialność za szkody powstałe wyłącznie w czasie prze-

wozu, gdyż w tym czasie sprawuje fizyczną pieczę nad towarem. Skoro zatem odpowiedzialność przewoźnika jest ściśle związana z pieczę nad towarem, ta może wykraczać poza ramy samego przewozu i obejmować czynności załadunkowe, jeżeli przewoźnik faktycznie je wykonuje.

Do przyjęcia towaru w rozumieniu art. 17 ust. 1 konwencji CMR dochodzi wówczas już w chwili rozpoczęcia przez niego czynności załadunkowych. Ale istnieje jeden warunek: obowiązek załadowania towaru musi wynikać z zawartej przez przewoźnika umowy przewozu. Tylko wtedy bowiem jego odpowiedzialność może być oceniana na gruncie konwencji CMR. Jeżeli przewoźnik sam nie dokonuje załadunku, do przyjęcia towaru dochodzi dopiero w chwili zakończenia przez nadawcę czynności załadunkowych.

Jeżeli przewoźnik wykonuje załadunek towaru z upoważnienia nadawcy, działa wówczas w jego imieniu i na jego odpowiedzialność. W takim przypadku, właściwymi dla określenia odpowiedzialności przewoźnika będą przepisy prawa cywilnego, a nie konwencja CMR. Na gruncie polskim, zastosowanie znajdzie wtedy art. 471 kodeksu cywilnego.

Polskie prawo przewozowe

Ustawa Prawo Przewozowe statuuje odpowiedzialność przewoźnika analogicznie jak konwencja CMR. W Art. 65 ust. 1 wskazuje bowiem, że przewoźnik ponosi odpowiedzialność za utratę, ubytek lub uszkodzenie przesyłki powstałe od

przyjęcia jej do przewozu aż do jej wydania.

W odróżnieniu od konwencji CMR, art. 43 ustawy określa jednak, że czynności ładunkowe należą do obowiązków nadawcy. Przepis wskazuje jednak, że czynności te mogą należeć do obowiązków przewoźnika, jeżeli wynika to z umowy lub innego przepisu. Ustawa nie definiuje owych „czynności ładunkowych”, ani też nie określa zakresu obowiązków nadawcy i przewoźnika w tym zakresie. Daje to pole do interpretacji zarówno prawnikom, jak również sądom.

Istnieje wiele orzeczeń, które wskazują wprost, że załadowanie towaru na środek transportu, jego właściwe ustawienie, zabezpieczenie i zamocowanie należy do obowiązków nadawcy (np.: wyrok Sądu Okręgowego w Łodzi z 20.11.2017, X GC 1070/14 i wyrok SO w Lublinie z 03.06.2016, IX Ga 13/16). Tomasz Szancito w opracowaniu pt. „Odpowiedzialność kontraktowa przewoźnika przy przewozie drogowym przesyłek towarowych” (Warszawa 2013), również wskazał, że:

„Przewoźnik ma obowiązek zbadania stanu towaru (na ile to możliwe) i opakowania w momencie przyjęcia przesyłki do przewozu.”

Tym samym również uznał, że obowiązek załadowania towaru nie należy do przewoźnika. Taka orientacja wynika również z art. 781 §1 k.c., który też wskazuje na „stan zewnętrzny przesyłki lub jej opakowanie”.

Niektóre orzeczenia nakładają na przewoźnika jedynie obowiązek sprawdzenia opakowania przesyłki przed przyjęciem jej do przewozu (patrz np.: wyrok SO w Białymstoku z 16.09.2011, VII Ga 117/11).

Jak się zabezpieczyć?

W sytuacji, gdy przewoźnik ma obowiązek dokonania załadunku (nawet w części) należałoby:

- zawrzeć takie obowiązki w umowie przewozu zawieranej z zamawiającym usługę przewozu (warto też określić zakres czynności załadunkowych) lub

- przy braku takich obowiązków w umowie przewozu, co najmniej uzyskać upoważnienie do wykonania tych czynności od nadawcy (załadowcy).

Aby przewoźnik formalnie ponosił odpowiedzialności za szkody w przesyłce powstałe w czasie wykonywania czynności załadunkowych oraz skutecznie sędował ją na ubezpieczyciela, niezbędne jest:

- potwierdzenie w umowie przewozu zawieranej z zamawiającym usługę przewozu istnienia tych obowiązków (w granicach czynności, do których wykonywania się zobowiązał) oraz

- skuteczne rozszerzenie umowy ubezpieczenia OCP o szkody powstałe przy wykonywaniu tych czynności w granicach ich wykonywania i wynikającej z nich dodatkowej odpowiedzialności.

Pełne bezpieczeństwo przewoźnika zależy od spełnienia łącznie dwóch wymienionych przesłanek. Spełnienie pierwszej wskaże na odpowiedzialność przewoźnika, a spełnienie drugiej pozwoli na pokrycie ewentualnej szkody przez zakład ubezpieczeń. ■

SCANIA WINTER. MRÓZ, NAPIĘCIE I V8

Zima, góry i wielkie ciężarówki. Brzmi jak przygoda i nie rozczarowuje. A to zaledwie wstęp.

Na lotnisku kupuję magnes z łodzią wikingów. Na odwrocie kartonika garść faktów. „Norwegia ma 5,2 mln mieszkańców, około 175 000 łosi i trolli”. Nikt dokładnie nie wie, ile trolli”. Namtrolle dokuczyły kurtuazyjnie. Na koniec dnia ogłoszono, że być może nie wrócimy do Oslo, bo pada marny deszcz i autobus nie pojedzie. Ślizgawka zaczynała się już przy wejściu do budynku. Deszcz jednak ustał i autobus ruszył. Część drogi pokonaliśmy w sznureczku aut za piaskarką, co jest tu normalną praktyką. Po drodze mijaliśmy długie, skandynawskie zestawy, które zjechały na pobocze w oczekiwaniu na lepsze warunki do jazdy. Przy złej pogodzie bywa zresztą ogłaszany tymczasowy zakaz ruchu ciężarówek. Zwłaszcza w górskich okolicach, gdzie przy każdej pogodzie trzeba zachować ostrożność.

Kilka godzin wcześniej jeździliśmy podobnymi zestawami w pobliżu Trysil. A dzień wcześniej wyszło nawet na chwilę słońce. Pogoda jest najbardziej rozkapryszony z norweskich trolli.

Tona chudnie?

Scania Winter to spotkanie najciekawszych spośród obecnie produkowanych ciężarówek Scania, okraszone odrobiną youngtimerów. W tym roku można było wypróbować wszystkie typy napędów oferowane przez firmę. Były diesle, samochody na gaz oraz na baterie. Nowością była cyfrowa tablica rozdzielcza. „Starą szkołę” reprezento-

wały dwie, terenowe Scanie serii 3 z napędem 4x4.

Nie mogło oczywiście zabraknąć silnika V8 o mocy 770 KM oraz najnowszego „elektryka” z zespołem trzech silników o łącznej mocy 450 kW, czyli 612 KM. Scania klasyfikuje go jako elektryczny odpowiednik V8.

Lecz zimowe jazdy testowe w Norwegii to również rzadka okazja, aby przyjrzeć się tamtejszym zabudowom i zestawom. Bywają nie tylko dłuższe niż w naszej części Europy. Wiele zrobiono, aby ograniczyć ich oddziaływanie na drogę. Mogą osiągać masę całkowitą 50 ton, pod warunkiem, że mają dostateczną liczbę osi, a odległość między ostatnią osią ciągnika, a pierwszą przyczepą lub naczepą jest dostatecznie duża. Przypomina to amerykańską „regulę mostu” i rzeczywiście służy między innymi zmniejszeniu „punktowego” nacisku podczas przejazdu przez mosty. Wyjątkiem są zestawy do transportu drewna, które mogą mieć 24 m i 60 ton. Masę i wymiary w ogóle traktuje się „po amerykańsku”, gdyż lokalnie jeden lub oba te parametry mogą być ograniczone. Z drugiej strony na wybranych trasach dopuszcza się do ruchu zestawy mierzące do 25,25 m o masie maksymalnie 60 ton. Tego rodzaju pojazdy określa się tu jako „modułowe”.

Co robią koła, kiedy nie patrzą

Norweskie ograniczenia tonażowe to dla Scanii „butka z łosiem”. Zaprezentowane w Trysil pojazdy,

także elektryczne, miały techniczną masę całkowitą znacznie wyższą niż dopuszczalna w krainie fiordów. Wszystkie zostały też obciążone ładunkiem, co nie tylko zbliżyło warunki jazdy do występujących na co dzień, ale polepszyło trakcję. Sporo ciężarówek miało napędzane dwie spośród trzech lub czterech osi, a jedno z podwozi zabudowane pługiem z piaskarką miało napęd 6x6. Były mosty z blokadami mechanizmów różnicowych, zwolnice, a w niektórych Scaniach można było dociążyć oś napędową, regulując wysokość zawieszenia. Samochody miały komplet systemów wspomagających jazdę. Mimo to wskazana była najwyższa uwaga. Delikatny poślizg 60-tonowego zestawu to ciekawe wrażenie, które nikogo nie pozostawia obojętnym.

Na tym polega wyjątkowość Scanii Winter. Jazda zimą pozwala zidentyfikować i zaobserwować bardzo wiele z tego, co składa się na ruch

pojazdu. Dostrzec niuanse związane z warunkami sprzyjającymi utraceniu przyczepności. Przekonać się, jak mechaniczne komponenty napędu, wspomagane elektronicznie, mogą pomóc. A przede wszystkim jak działa wysoki moment obrotowy dostępny już przy niskich obrotach, ale łagodnie przekazywany na oś napędową poprzez skrzynię G33 lub G25 ze zautomatyzowanym sterowaniem Opticruise – także w odmiennie z pedałem sprzęgła, co Scania nadal oferuje jako opcję. Można też przekonać się, dlaczego Norwegowie zalecają zakładanie łańcuchów nie tylko na kołach napędzanych, lecz niekiedy również przynajmniej na jednym kierowanym oraz kole naczepy lub przyczepy. A także jak równoważyć używanie zwalniacza, działającego wszak tylko na koła napędzane oraz hamulców zasadniczych, spowalniających wszystkie koła. Pod tym względem jazda zimą jest o wiele ciekawsza niż letnie szlifowanie asfaltu energooszczędnym bieżnikiem.

Zestaw drwała

Największe zainteresowanie wzbudzał zestaw, który jednoznacznie kojarzy się ze Skandynawią: podwozie 770 S B6x4NB z zabudową i przyczepą do przewozu drewna. Nie dość, że mocny, to jeszcze lekko stuningowany za pomocą malowania i kangurzy. V8 nie gości w nim cały

Scania 560R B8x2*6NB z platformą oraz żurawiem Hiab IQ 958 E-8 HiPro z przedłużeniem JIB 155Q-6.





Ciągnik Scania 660R A6x4HB z odłączaną i unoszoną osią napędową i pakietem XT. Naczepa samowyładowcza Istral ma osie w charakterystyczny sposób przesunięte do tyłu. Za kabiną widoczny pionowy zbiornik oleju hydraulicznego.

Scania 560R B6x6HA z pakietem XT. Jej sześciocylindrowy silnik DC13 doposażono w przystawkę do zasilania osprzętu, na który składał się hydrauliczny lemiesz Mählers o charakterystycznym, stożkowatym kształcie oraz wywrotka Istral z umocowaną na skrzyni piaskarką chorwackiej firmy Rasco.



dzień, choć w Norwegii przepisy nie zezwalają na pozostawianie silnika na biegu jałowym bez wyraźnego powodu. A powody były wypisane aż nadto wyraźnie na twarzach uczestników testu. Nikt nie chciał odpuścić sobie jazdy „zestawem drwała” w takiej scenarii. Krótki postój na zmianę kierowcy i w drogę.

Zestaw miał przepisową dmc 60 ton, ale techniczna wynosiła 80 ton.

Podwozie 530S B8x4*4NB napędzane silnikiem V8. Osie rozmieszczone są nietypowo, a ostatnia jest skrętna. Na zabudowie hakowej spoczywają izolowane termicznie skrzynie samowyładowcze do przewożenia asfaltu.



lift –125Z-93 z zamkniętą kabiną z ogrzewaniem wodnym, ułatwiającym pracę przy niskich temperaturach.

Nikt nie mógł się oprzeć również pługowi na podwoziu Scanii 560R B6x6HA z pakietem XT. Wprawdzie przysłała lekka odwilż, ale o tej porze roku w Norwegii zawsze znajdzie się coś do odśnieżenia. Sześciocylindrowy silnik DC13 doposażono

w przystawkę do zasilania osprzętu, na który składał się hydrauliczny lemiesz Mählers o charakterystycznym, stożkowatym kształcie oraz wywrotka Istral z umocowaną na skrzyni piaskarką chorwackiej firmy Rasco. Skrzynia wywrotki miała podtęgę z ogrzewaniem ciepłem spalin, włączanym z kabiny.

Również w tym pojeździe zamontowano zautomatyzowaną skrzynkę

Potężna Scania 770S B6x4NB do transportu drewna może tworzyć zestawy o technicznej masie całkowitej 80 ton.





Gazowa Scania 460R A6x4HB przystosowana do transportu budowlanego. Zasilana jest sprężonym metanem, a butle umieszczono nie tylko między osiami, ale również za kabiną. Naczepa Istral ma tylko dwie osie, za to na „bliźniakach”. Są dość szeroko rozstawione, a ostatnia jest skrętna.

G33CM, ale hamulce były bębnowe. Hamulec silnikowy osiągał moc 200 kW, a wspomagał go retarder R4700D. Obie rozchwytywane Scanie wyposażono w poduszkę powietrzną w kierownicy oraz kurtyny boczne, chroniące kierowcę w razie wypadku skutkującego wywróceniem ciężarówki. Lecz tamtego dnia szczegóły techniczne znikły przystońnięte pióropuszcami śniegu, wznicianymi przez pług jadący z prędkością roboczą zbliżającą się do 50 km/h.

Cztery osie, lecz inaczej

Zimowy test pokazał również jak duże możliwości stwarza modułowa konstrukcja Scanii. Wśród ciężarówek były dwie czteroosiowe, ale takie, jakich w Polsce się nie widuje. Podwozie 530S B8x4*4NB miało pojedynczą oś z przodu, a trzy z tyłu z ostatnią osią wleczoną. Napędzane silnikiem V8 o mocy 530 KM i momencie 2800 Nm pozwalało tworzyć zestawy o technicznej masie całkowitej do 66 t. Wyposażono je w zabudowę hakową firmy Joab oraz przyczepę. Na obu spoczywały skrzynie z izolacją termiczną do transportu asfaltu. Wyprodukowała je szwedzka firma CMT – Cargo Modul Trading. Hak pozwalał przechylać skrzynie o kąt maksymalnie 50 stopni.

Do transportu materiałów budowlanych, ale innego rodzaju, służyło podwozie 560 R B8x2*6NB z platformą. W nim zastosowano silnik sześciocylindrowy o mocy 560 KM i momencie 2800 Nm. Z przodu znalazły się dość szeroko rozstawione dwie osie, z tyłu także dwie, ale typowo ułożone z ostatnią wleczoną. Także i ta ciężarówka



Elektryczne podwozie 40R B6x2*4NB napędza zespół trzech silników połączonych z sześciostopniową przekładnią. Zabudowa o sztywnych ścianach jest przeznaczona do pracy w dystrybucji.

mogła tworzyć zestawy o technicznej masie do 66 t.

Za kabiną nad drugą osią znalazł się żuraw Hiab IQ 958 E-8 HiPro z przedłużeniem JIB 155Q-6, zapewniającym wysięg maksymalnie 33,9 m przy udźwigu 760 kg. Do ciężarówki podczepiono trzyosiową przyczepę Istral z nisko umieszczoną podłogą i burtami. Obie czteroosiowe Scanie miały pełne zawieszenie pneumatyczne oraz hamulce tarczowe. Do myślenia daje dobór silników do podwozi. „Szóstka” jest o 30 KM mocniejsza niż V8, a obie jednostki mają identyczny moment obrotowy osiągnięty w podobnym zakresie obrotów. Lecz do ciężarówki z dwoma osiami napędzanymi, a zatem przeznaczonej do eksploatacji w trudniejszych warunkach wybrano V8.

Gaz w zamian

Potencjał, jaki ma sprężony metan zaprezentował ciekawy ciągnik 460R A6x4HB z sześciocylindrowym gazowym silnikiem OC13 o mocy 460 KM i maksymalnym momencie 2300 Nm osiąganym przy 1000–1300 obr/min. Jest to silnik o zapłonie iskrowym. W tym samochodzie wystarczająca okazała się skrzynka G25CH w wersji HD do cięższych zadań. Zastosowano most o przełożeniu 3,52. Przy silniku zamontowano przystawkę ED120P zasilającą układ hydrauliczny, który w tym wypadku posłużył do uruchamiania skrzyni naczepy samowyładowczej Istral. W roli hamulca pomocniczego wystąpił retarder R4700D z funkcją

„wolnego koła”. Oznacza to, że można go odłączyć od układu napędowego, aby nie stwarzał niepotrzebnie oporu, gdy nie jest używany. Ciągnik miał pełne zawieszenie powietrzne i hamulce tarczowe. Dziesięć zbiorników CNG mogło pomieścić łącznie 234 kg metanu.

Naczepa, na pierwszy rzut oka podobna do „naszych” poruszała się na kołach z ogumieniem bliźniaczym, jak u nas drzewiej bywało. Przypomnijcie sobie Jelcza 316 z naczepą wywrotką NW-180 z wrocławskiego ZREMB-u. Lecz polska konstrukcja sprzed pół wieku miała dmc 21,55 t, a ta, wyprodukowana przez firmę Istral, osiąga dmc 38 t. Jej skrzynia może być wykonana ze stali trudnościelnej HB 450 lub HB 500. Producent tych pojazdów wywodzi się

Nowa, cyfrowa tablica rozdzielcza Scanii jest czytelna i równie wygodna w obsłudze jak dotychczas oferowane wskaźniki „analogowe”. Do poruszania się po menu służą głównie przyciski na kierownicy, dobrze znane kierowcom.





Ciągnik 560R A6x2NB z sześciocyndrowym silnikiem DC13. Naczepa z zabudową fińskiej firmy Limetec ma charakterystyczną dla pojazdów skandynawskich lewą ścianę otwieraną na całą szerokość.



z Norwegii, ale ma zakład w Polsce w Golubiu-Dobrzyniu.

Gazowy zestaw w tej postaci wydaje się sensownym zastępstwem dla zwykłej „patelni” z dieslem. Zakładając, że zużycie gazu nie przekracza 29 kg/100 km, można spodziewać się na jednym tankowaniu zasięgu dochodzącego do 800 km. W dystrybucji materiałów budowlanych może się to okazać wielkością wystarczającą.

Faza nie siada

Do przejazdów Scania podstawiła również pięć ciężarówek elektrycznych. Obok dwu- i trzyosiowych podwozi do ciężkiej dystrybucji, z których jedno doposażono w przyczepę centralnoosiową, zaprezentowano również ciągniki. Podwozie z przyczepą miało silnik EM 400 C3-6, a ciągniki EM 450 C3-6. Oznaczenie skrótowo opisuje konstrukcję napędu, na który składają się trzy współpracujące silniki o łącznej mocy 400 lub 450 kW oraz sześciobiegowa przekładnia. Testowe Scanie z tym układem napędowym miały pakiety baterii o pojemności 624 kWh, które można ładować prądem stałym o mocy do 350 kW. Firma z upodobaniem przelicza czas ładowania na odległość, którą można pokonać i podaje, że jedna godzina ładowania zwiększa zasięg o 270 km.

„Elektryki” starannie przygotowywano, aby oszczędzały energię. Innymi słowy „odchudzono i wygładzono” je, celem zmniejszenia oporów ruchu. W stosunkowo niskich, korzystnych z punktu widzenia aerodynamiki kabinach serii R znalazły się pojedyncze leżanki bez żadnych dodatkowych schowków. Z ciągnika-



Praktyczny przykład „reguły mostu” w wykonaniu norweskim. Scania 590R B6x4HZ z kabiną sypialną i silnikiem V8 holuje przyczepę na długim dyszlu, który zwiększa odległość między ostatnią osią ciężarówki, a pierwszą przyczepę. Zabudowę wykonała firma Istrail.

Wojskowa, ale dawno temu przeniesiona „do rezerwy”. Jedna z dwóch obecnych na spotkaniu Scanii P93 z napędem 4x4 i 8,5-litrowym silnikiem o mocy 250 KM.



Podobna do czerwonej 590R z silnikiem V8 zapewniającym maksymalny moment obrotowy 3050 Nm, ale wyposażona w jednostkę sześciocyndrową. Scania 560R B6x4HB to przykład możliwości, jakie stwarzają rządowe silniki najnowszej generacji. Jej silnik zapewnia maksymalny moment obrotowy 2800 Nm.



mi połączono naczepy o sztywnych ścianach, lekko zwężonych z tyłu. Dół obudowano osłonami. Zmniejszanie oporu powietrza w zestawach spalinowych szło dość opornie. Być może modele elektryczne to zmienia, choć udoskonalenia aerodynamiczne naczep mogą zmniejszać objętość ładowni i wielkość otworu ładunkowego z tyłu.

Nowy, cyfrowy kokpit znakomicie sprawdza się w ciężarówkach elektrycznych. Przede wszystkim bardzo czytelnie podaje niewrażliwe dane np. o zasięgu, jakim jeszcze dysponujemy. Ponadto pozwala szybko wydobyć „na wierzch” poszukiwane informacje. W modelach spalinowych nie ustępuje wygodą obsługi poprzedniej, „analogowej” wersji. Głównie dzięki temu, że projektanci pozostawili zwykłe, dobrze znane kierowcom Scanii przyciski, którymi można się poruszać po menu wskaźników. Nie zrezygnowali również z „klawiszy” do uruchamiania różnorodnych funkcji pojazdu, np. dociągnięcia osi napędowej. Dotykowy ekran multimediów w największej dostępnej wersji również jest czytelny, a jego obsługa raczej prosta.

Wyjeżdżam z Trysil z poczuciem niedosytu. Niektóre z zestawów obejrzatłem pobieżnie, przyznając priorytet innym. Nie sprawdziłem, czy któryś ma specyficzny rodzaj łańcuchów opuszczanych z miejsca kierowcy, gdy są potrzebne. Nie doświadczyłem, jak zmienia się trakcja w ciągniku 6x4 z odłączaną osią napędową. Do pawilonu, służącego za bazę nie wszedłem ani razu na kawę, dopiero na koniec dnia, chwytając w przelocie gofra z żurawiną i kwaśną śmietaną. Szkoda mi było czasu. Scania Winter to zdecydowanie mój ulubiony „sport zimowy”. ■

CZY PRZESKOCZĄ WIELKI MUR?

Kiedy do Europy dotrą chińskie ciężarówki? Czy będą konkurencyjne w stosunku do pojazdów europejskich? A może odniosą taki sukces, jak chińska fotowoltaika, która wyparła z rynku wyroby producentów z innych krajów?



Chiny długo były dla Europy obiecującym rynkiem zbytu. Firmy niemieckie są tam od lat i nadal inwestują. We wrześniu 2022 roku spółka Beijing Foton Daimler Automotive uroczystie zainaugurowała produkcję Actrosa w zakładzie w Pekinie. Powstają tam ciągniki siodłowe z silnikiem OM 471.

W Polsce można kupić chińskie ciężarówki od dwóch lat. Importem BYD-ów zajmuje się InterCars, a Fotony montuje w Makowie Mazowieckim spółka E-VAN należąca do Grupy Zasada. Oferta obejmuje modele elektryczne o małym i średnim tonażu przydatne w dystrybucji czy pracach komunalnych. Strategia sprzedaży zakłada zaspokajanie potrzeb klientów działających w skali lokalnej, najwyżej regionalnej i obsługę pojazdów na miejscu przy wsparciu najbliższego autoryzowanego serwisu. Jest więc analogiczna do działań, dzięki którym chińscy producenci wspięli się na wysoką pozycję na europejskim rynku elektrycznych autobusów miejskich.

W 2022 roku w Europie najwięcej zarejestrowano nowych autobusów elektrycznych Yutong (479 szt. i 11,5% udziału w rynku), na drugim miejscu uplasował się BYD działający wspólnie z brytyjską

spółką Alexander Dennis Limited, czyli ADL (465 szt. i 11,2% udziału). Spektakularny sukces okazał się krótkotrwały, gdyż rok później pierwszy był MAN (785 szt. i 12,4% udziału), a za nim Solaris (725 szt. i 11,4%). Yutong spadł na trzecią pozycję (483 szt. i 7,6%), a BYD-ADL na piątą (448 szt. i 7%). W liczbach bezwzględnych sprzedaż chińskich autobusów utrzymała się jednak na tym samym poziomie, co w 2022.

Rynek autobusów miejskich jest specyficzny. Regulują go potrzeby mieszkańców miast, ale tylko te dostrzeżone i uwzględnione przez lokalnego operatora. Sam operator jest uzależniony od dopływu funduszy z budżetu lokalnego. Komunikacja miejska jest usługą „składkową”, którą mieszkańcy sami sobie fundują, płacąc podatki i kupując bilety. Ponieważ budżetem zasilającym komunikację zarządzają lokalni politycy, często próbują przy-

podobać się społeczeństwu w okresie wyborów i wówczas rusza fala pokazowych inwestycji, do których należą nowe autobusy.

Dzięki „ręcznemu sterowaniu” może rozwijać się rynek autobusów elektrycznych. Tu w grę wchodzi różne programy dofinansowania z budżetów samorządowych, krajowych, a nawet unijnego. Autobusy elektryczne są z grubsza trzy razy droższe od dieslowskich, ale dzięki dopłatom stają się bardziej dostępne. Wsparcie unijne dla „zrównoważonego” transportu przyczynia się do sukcesu chińskich producentów.

Za dopłatą

Ponieważ transport, który nie pozostawia „śladu węglowego” jest jednym z celów „Zielonego

ładu", można spodziewać się kolejnych instrumentów wspierających zakup niskoemisyjnych pojazdów. Ba! Domagają się tego europejscy producenci samochodów, także użytkowych. Deklarują, że mają gotowe pojazdy, którym potrzeba jedynie wystarczająco gęstej sieci ładowarek uzupełnionej stacjami tankowania paliw alternatywnych. Wcześniej była mowa o metanie, teraz częściej o wodorze. Metan wrócił pod postacią biometanu, uznawanego za paliwo odnawialne w przeciwieństwie do gazu ziemnego.

Innymi słowy producenci pojazdów oczekują, że Unia Europejska zainwestuje w rynek, który zapewni im dochodową działalność. Sami też w niego inwestują, wchodząc w spółki z konkurentami i dostawcami ładowarek. Przykładem joint venture Milence utworzone przez Daimler Truck, Grupę Traton i Grupę Volvo, zarejestrowane w Holandii w 2022 roku. Ma za cel budowę i prowadzenie sieci stacji ładowania przeznaczonych dla elektrycznych ciężkich pojazdów użytkowych. W chwili obecnej działa 10 z 1700 stacji zaplanowanych do 2027 roku.

Równolegle, choć z mniejszym zapalem rozwijana jest sieć stacji tankowania wodoru. Jest to rozwiązanie stosunkowo drogie, a sieć trzeba budować praktycznie od zera. W 2021 roku Daimler nawiązał w tej dziedzinie współpracę z BP, ograniczoną jednak tylko do rynku brytyjskiego. Z firmą Linde zapowiada wdrożenie standardu tankowania ciekłego wodoru sLH2, który zawiera więcej energii w jednostce objętości niż wodór sprężony. W połowie 2023 roku pierwszą stację wodorową uruchomiły wspólnie Air Liquide i IVECO.

Regułą jest, że programy popularyzujące wodor są dofinansowywane ze środków publicznych. Wspomniana stacja IVECO i Air Liquide w Fos-sur-Mer jest częścią projektu HyAMMED („Hydrogène à Aix-Marseille pour une Mobilité Ecologique et Durable”) wspieranego przez władze francuskie. W połowie listopada 2024 roku Federalne Ministerstwo Cyfryzacji i Transportu (BMDV) oraz kraje związkowe Badenia-Wirtembergia i Nadrenia-Palatynat zadeklarowały dofinansowanie na rozwój pojazdów wodorowych dla spółki Daimler Truck w łącznej kwocie 226 mln euro.

Foton Auman był zaopatrywany od 2010 roku w silniki Mercedesa typu OM 457 LA zgodne z Euro 4. Charakterystycznym modelem działania europejskich firm było oferowanie Chinom rozwiązań, które na naszym kontynencie odchodziły w przeszłość. Teraz to my stajemy się konsumentem chińskich technologii.



Od złoza do koła

Na tak przygotowany rynek gotowi są wejść Chińczycy, i to już dziś. Ich specjalnością są pojazdy nazywane w nomenklaturze rządu chińskiego NEV (ang. new energy vehicles). Pod tym skrótem kryją się elektryczne samochody na baterie (BEV), wodorowe ogniwa paliwowe (FCEV) oraz hybrydy „z wtyczką” (PHEV).

Pomysł „ucieczki do przodu” w rozwoju przemysłu motoryzacyjnego poprzez wdrożenie NEV skonkretyzował się w 2009 roku. Wówczas władze Chin wprowadziły pilotażowo do ruchu w dużych miastach pojazdy NEV, w tym elektryczne. Pojawiły się dotacje na zakup, ulgi podatkowe, a z czasem inne metody wsparcia na szczeblu centralnym i lokalnym. Szczególnie owocny był rok 2023, gdy ogłoszono cel elektryfikacji w 80% m.in. miejskiego transportu publicznego i dystrybucyjnego, flot na wynajem oraz floty pocztowej. Równocześnie zadeklarowano wsparcie dla elektryfikacji transportu na wsiach i rozbudowę ogólnokrajowej sieci stacji ładowania. Plan zakładał badanie możliwości zastosowania ładowania dwukierunkowego (V2G), a zarazem optymalizację cen energii i regulujących ją mechanizmów rynkowych.



Chińskie ciężarówki takich marek jak Foton i Dongfeng można było spotkać za naszą wschodnią granicą już w pierwszych latach XXI wieku, a ich oferta systematycznie rosła, obejmując coraz cięższe modele.

Podobnymi instrumentami postępuje się Europa, ale fundamentem dla niech są głównie tony papieru zadrukowane unijnymi postulatami i regulacjami oraz pieniądze obywateli państw członkowskich. Natomiast Chiny postarały się na początek o surowce i technologię, niezbędne do opanowania produkcji akumulatorów oraz zelektryfikowanych układów napędowych. Mają obecnie 90% udziału w światowej produkcji metali ziem rzadkich, a do ich specjalności należą również tzw. mineralne surowce krytyczne wymienione w wykazie Komisji Europejskiej, w tym dodany do listy dopiero w 2020 roku lit.

Chińczycy dominują w światowej produkcji baterii do pojazdów elektrycznych. Wg danych z połowy 2024 roku największym ich wytwórcą był CATL z udziałem 37,8% w światowym rynku, a na drugim miejscu znalazł się BYD – 15,8%. Koreański potentat LG był dopiero na trzeciej pozycji z udziałem 12,9%. W pierwszej dziesiątce nie było żadnej firmy spoza Azji.

Od 2009 roku Chiny są największym producentem samochodów i największym rynkiem motoryzacyjnym na świecie. W 2023 wyprodukowały 30,16 mln pojazdów, a drugie w zestawieniu Stany Zjednoczone 10,6 mln. Pierwszy kraj europejski, Niemcy, zajęły 6. pozycję z 4,1 mln, ósma była



„Nowy Jedwabny Szlak”, którego działanie zaktóca obecnie wojna na Ukrainie, powstał jako jedna z dogodnych dróg prowadzenia wymiany handlowej między Europą a Chinami. Lecz towar płynie głównie w jedną stronę: deficyt Unii Europejskiej w handlu z Chinami przekroczył 400 mld euro rocznie i jest dziesięciokrotnie wyższy niż w 2001 r.





Kilka ze 120 ciężarówek Geylon M500 4x2 dostarczanych w 2020 roku do portu w Szanghaju. Pojazdy wyprodukowane przez spółkę SAIC-IVECO Commercial Vehicle Investment mają silniki Cursor 9 o mocy 350 KM. Jednostki te wytwarza spółka joint venture SFH z Chongqing, w której partnerem jest FPT Industrial.



Chińskie ciężarówki CAMC pokazane podczas IAA w Hanowerze w 2006 roku. Od tamtej pory wiele się zmieniło, a Chińczycy zostali specjalistami od niskoemisyjnych układów napędowych.

Hiszpania – 2,45 mln. Z każdym rokiem wzrasta również chiński eksport, osiągając w 2023 roku 5,22 mln pojazdów, wśród których 770 000 stanowiły użytkowe.

W 2024 roku światowa sprzedaż samochodów elektrycznych na baterie i hybryd plug-in pobiła kolejny rekord, przekraczając 17 mln sztuk. Z tego aż 11 mln zakupiono w Chinach. Jak wynika z danych ACEA w Europie zarejestrowano w ubiegłym roku 2,19 mln aut BEV i PHEV.

Leczenie eksportem

Powyższe zestawienie pokazuje, gdzie znajduje się Europa w globalnym „porządku dziobania”,

Bernard Wieruszewski,
dyrektor ds. produktu
i sprzedaży pojazdów ciężarowych
MAN Truck & Bus Polska



Jeśli chodzi o pojazdy ciężarowe, to nie widzimy zagrożenia w najbliższym czasie, przede wszystkim dlatego, że dostarczamy rozwiązania biznesowe, a nie sam produkt. Chińscy producenci nie są pod tym kątem gotowi”.

przynajmniej w dziedzinie produkcji samochodów, zwłaszcza elektrycznych. A chociaż Chiny mają olbrzymi rynek wewnętrzny, odczuwają silny przymus eksportu.

Wynika to z nadprodukcji, obejmującej między innymi baterie. Kraj od dekad stawia na rozwój przemysłu, odsuwając na dalszy plan potrzeby Chińczyków. Xi Jinping pełniący funkcję sekretarza generalnego Komunistycznej Partii Chin od 2012 roku nie zamierza zmieniać kursu. Kilka lat temu w ramach walki z korupcją przystąpił do pozbywania się przeciwników politycznych i przeformował zniesienie limitu liczby kadencji sekretarza generalnego KPCh. Zlecił również cenzurowanie internetu, a w kraju zaczęły być widoczne oznaki kultu jednostki. W 2023 roku Xi Jinping rozpoczął trzecią kadencję i ostatnie czego potrzebuje, to wzrost nastrojów konsumpcyjnych i swobód obywatelskich. Dlatego priorytetem nadal są inwestycje w przemysł, co pozwala partii zachować kontrolę nad pieniędzmi pozostającymi w obiegu i wspierać postulat. Tymczasem przeciętni Chińczycy gromadzą oszczędności nie tyle na samochód czy wakacje, ale raczej na lekarza i edukację dzieci, gdyż te dziedziny państwo zaniedbuje.

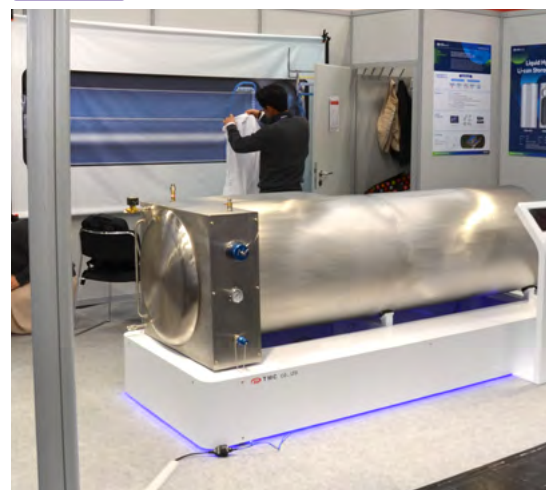
Eksport staje się w tym momencie najlepszą drogą „ucieczki do przodu” i rząd jest gotów do niego dopłacać. Między 2020 a 2023 rokiem udział chińskich samochodów elektrycznych w europejskim rynku wzrósł z niespełna 3% do ponad 20%. W 2023 trafiło do nas 438 034 chińskich, bateryjnych elektryków. W październiku 2024 roku Unia Europejska obłożyła te samochody podwyższonymi stawkami cła, co spowodowało, że import w ujęciu rocznym spadł o 6% w stosunku do 2023. Mimo to Europa wchłonęła prawie 30% eksportu chińskich samochodów na baterie i nadal jest dla tamtejszych fabryk eksportowym „numerem jeden”. Ponadto Chińczycy rekompensują straty, oferując u nas więcej modeli hybrydowych i spalinowych, które wyższym cłem nie zostały objęte.

Wykpiwane dawniej chińskie samochody stały się nagle poważną konkurencją dla europejskich wytwórców. Rywalizują o nabywcę już nie tylko ceną, ale jakością. Są atrakcyjnie stylizowane, dobrze wykończone, mają najnowsze systemy wspomagające jazdę oraz tak uwielbiane dziś gadżety elektroniczne. Firmy europejskie zmuszone inwestować w niskoemisyjne napędy i zaawansowane układy bezpieczeństwa, a od niedawna podlegające regulacji CAFE podwyższają ceny i tracą grunt pod nogami. Prasa motoryzacyjna już dwa lata temu rozpisywała się o „chińskiej inwazji”, która jednak rynek ciężarówek póki co omija.

Jak z Europy, a z Chin

Pewien niepokój wywołały dopiero ubiegłoroczne targi IAA w Hanowerze. Chińskie

Chińska firma TMC oferuje zbiorniki na skroplony wodór. W Europie tę technologię rozwija Daimler wspólnie z Linde. Dzięki skropleniu wodoru można zgromadzić więcej energii w jednostce objętości.





Maciej Wątor, menedżer ds. elektromobilności MAN Truck & Bus Polska



Tablica rozdzielcza ciężarówki BYD pokazanej na IAA w 2022 r. Część wskaźników jest jeszcze analogowa, ale chińscy producenci doskonale radzą sobie z adaptacją najnowocześniejszych rozwiązań cyfrowych do pojazdów, co widoczne jest w dostępnych w Polsce chińskich samochodach osobowych.

firmy przygotowały imponujące stoiska i przekonywały, że mają wszystko, co tylko Europa sobie wymyśli: diesle Euro 6, ciężarówki spalające na metan i wodór, a przede wszystkim „zeromisyjne” pojazdy na baterie i wodorowe ogniwa paliwowe. Natychmiast objawili się malkontenci, którzy twierdzili, że nie bardzo widać, co te ciężarówki tak naprawdę mają, jeśli cokolwiek, a także „strusia” udający, że jak problemu nie widzą, to go nie ma. Psycholog powiedziałby, że to klasyczne wyparcie, za którym kryje się lęk.

W latach dziewięćdziesiątych XX wieku zaczęły powstawać tzw. „samochody światowe”, które z zasady miały być sprzedawane globalnie. Jeden z nich nawet „światowo” się nazywał. Był to Ford Mondeo. Z pewnym trudem i po niejakich adaptacjach autom tym rzeczywiście udawało się „przeskakiwać” z kontynentu na kontynent i dziś modeli

„światowych” jest całkiem sporo. Nigdy natomiast nie przebiła się „ciężarówka światowa”. Może poza Mercedesem „Kurzhauberem” oraz Fordem Cargo, które okazały się dostatecznie uniwersalne, aby z czasem rozpowszechnić się w różnych zakątkach globu.

Barierą dla ciężarówek jest różnorodność potrzeb użytkowników w różnych częściach świata oraz przepisy obowiązujące w poszczególnych państwach czy regionach dotyczące wymiarów, masy czy emisji spalin. Zmiennych jest zbyt wiele i nie opłaca się produkować jednej ciężarówki, która jak dolar „wszystkim będzie się podobać”. Lecz chińscy producenci wyrosli na doświadczeniach zaczerpniętych z Europy, co jest ich atutem, gdyby zechcieli wejść na nasz rynek. Na licencji produkowali nie tylko ZIS-y, ale Skody, Tatry, Steiry, MAN-y i Mercedesy. Mercedesy zresztą produkują nadal.

Chiński pomysł na rozwój elektryfikacji jest inny niż europejski. Ta betonomieszarka na podwoziu elektrycznej ciężarówki XCMG E5 ma zainstalowany za kabiną wymienny pakiet baterii. Zamiana pakietu na pełny odbywa się na specjalnie skonstruowanej stacji. Uzupelnianie energii trwa krótko, a pozostawione na stacji baterie można ładować w sposób gwarantujący im wysoką żywotność.

Producenci z Azji, a w szczególności z Chin dysponują „zeroemisyjnymi” pojazdami, które na pierwszy rzut oka nie odbiegają znacząco od standardów europejskich producentów, natomiast na ten temat należy spojrzeć szerzej, w szczególności w branży pojazdów użytkowych. Jednostka napędowa, akumulatory wysokonapięciowe i system zarządzania akumulatorami (BMS) to „mózg, serce i podstawa układu nerwowego” w samochodzie. Jednak budowa pojazdu to tysiące części, z których każda musi cechować się najwyższą jakością, a przede wszystkim niezawodnością. W tym aspekcie, dzięki kilkudziesięciu latom doświadczenia w rozwoju produktu, to właśnie europejscy producenci wyznaczają najwyższą jakość pojazdów. Możemy to zaobserwować chociażby w rejestracjach pojazdów spalających, gdzie pomimo niższej ceny, producenci z Azji nadal zajmują znikomą pozycję na europejskich rynkach. Co więcej, niezawodność w transporcie to nie tylko pojazd, ale przede wszystkim dobrze rozwinięta sieć serwisowa i to właśnie w tym aspekcie europejscy producenci, którzy posiadają setki lub tysiące serwisów w Europie, znacząco wyprzedzają wschodnich producentów”.

Łapanie w sieć

Chińczycy nie przypadkiem zaczynają ekspansję od względnie lekkich pojazdów do ruchu lokalnego. Praktycy zajmujący się sprzedażą cięż-

Schacmoto X6000 z silnikiem wysokoprężnym V8 o mocy 840 KM V8 dostarczoną przez firmę Weichai. Podczas IAA w 2024 roku firma pokazała również model na LNG. Ostatnio w Chinach sprzedaje się coraz więcej ciężarówek zasilanych metanem, gdyż ceny gazu ziemnego spadły.



zarówek w Europie zwracają uwagę, że o ile nowa marka spełni wymagania homologacyjne, co nie jest ani tanie, ani łatwe, to będzie musiała zorganizować sieć dilerów i związanych z nimi serwisów. Pragnąc działać na dużą skalę w różnych segmentach, a zwłaszcza w pojazdach do transportu długodystansowego, trzeba zorganizować lub pozyskać sieć odpowiednio gęstą, co wymaga dużych nakładów. Jeszcze trudniej zapewnić klientom wysoką jakość usług, przejawiającą się szybkością reakcji na potrzeby użytkowników pojazdów oraz wysokim odsetkiem napraw dokonanych skutecznie za pierwszym razem. Nawet niektóre firmy europejskie mają z tym problem! Mimo to każda szczerzy się kompleksowymi usługami, obejmującymi przeglądy, naprawy, finansowanie, ubezpieczenia, telematykę i szkolenia dla kierowców. A wszystko oparte na „danych pozyskiwanych zdalnie w czasie rzeczywistym”, a zatem perfekcyjnie dopasowane do potrzeb pojazdu i jego użytkownika.

Możliwe, że w zdobywaniu i obróbce danych Chińczycy będą lepsi od nas, gdyż stale wzbogacając doświadczenie w tej dziedzinie, inwigilując mieszkańców własnego kraju. Znalezienie kogoś, kto w ich imieniu będzie machał kluczem i chodził ze smarownicą, będzie trudniejsze i zapewne droższe. Lecz skoro pojazdy elektryczne mają mniejsze wymagania obsługowe, jak lubią powtarzać ich sprzedawcy, to może i problem sieci warsztatów jest w ich przypadku wyolbrzymiany?

Rosyjska szkoła

Chińscy producenci ciężarówek przechodzą właśnie intensywny „kurs europeizacji” w Rosji. Lekkie modele chińskich firm zaczęły przenikać do państw tworzących dawniej Związek Radziecki już w pierwszych latach XXI wieku. Po 2010 roku dołączyły ciężkie pojazdy m.in. CAMC, Dongfeng, FAW, Foton, Howo (Sinotruk) i Shacman (Shaanxi). Spotkały się tu nie tylko z pojazdami rosyjskimi, ukraińskimi i białoruskimi, ale także japońskimi, koreańskimi i oczywiście europejskimi, rozmijając „o włos” z amerykańskimi, oferowanymi przez importerów w Rosji z grubszą dekadę wcześniej.

Odłam w 2022 roku Rosja napadła na Ukrainę i została poddana sankcjom, jej rynek oficjalnie zamknął się dla Zachodu, za to szeroko otworzył dla Chin. Z punktu widzenia Pekinu stało się to w najlepszym momencie. Jak podaje McKinsey & Company w 2020 roku chińskie fabryki opuściła rekordowa liczba blisko 1,6 mln ciężarówek o wysokim tonażu. Dwa lata później było ich zaledwie 423 tys., ale w 2023 już prawie 900 tys., z czego 616 tys. wchłonął rynek wewnętrzny. Eksport wzrósł w tym okresie skokowo.

Potaniał gaz

W chińskich dostawach krajowych dominują ciężarówki z silnikiem Diesla. W 2023 roku stanowiły 69%. Szybko rośnie udział pojazdów na me-

Chińskie silniki spalinowe Weihai na wodór oraz olej napędowy. Tamtejsi producenci zapewniają, że mogą zaoferować silniki zgodne z Euro VI.

tan, tak pod postacią CNG, jak i LNG. Wyniósł 25%, czyli o 17 pp. więcej niż w 2022. Wynika to z korzystnej ostatnio ceny gazu ziemnego. Nie zmienił się udział elektryków na baterie, wynoszący 5%. Pozostałe 1% stanowią inne rodzaje napędu. Należy się domyślać, że chodzi głównie lub wyłącznie o napęd wodorowy, zapewne w postaci ogniw.

Rozwój rynku ciężarówek akumulatorowych ożywia popularna w Chinach metoda uzupełniania energii w skuterach i właśnie... ciężarówkach! Zamiast ładować baterie w pojeździe, wymienia się je na pełne. Oczywiście i ciężarówka, i stacja są do tego przystosowane, co można było zobaczyć na targach w Hanowerze jeszcze w 2022 roku. Skracca to czas postoju pojazdu, ułatwia prawidłowe ładowanie baterii, wydłużając ich żywotność oraz ogranicza potrzebę budowy obiektów o wysokiej mocy przyłączeniowej.

Dla porównania w 2024 r. w Europie 95,1% ciężarówek miało silnik Diesla, 2,3% elektryczny zasilany z baterii, a 2,6% inny. Ogólnie rzecz biorąc wg ACEA jeszcze w 2020 roku udział Chin w globalnej produkcji pojazdów użytkowych



wszystkich kategorii (dostawcze, ciężarowe, autobusy) wynosił 35,6%, Ameryki Północnej 22,8%, a Europy 17,7%. W 2022 roku udziały wynosiły odpowiednio 22,6%, 26,8% oraz 18,4%. Wyprodukowano wtedy na całym świecie 16,7 mln samochodów użytkowych.

Zagrożone inwestycje?

Tak jak w Europie, tak i w Chinach spadek produkcji ciężarówek odzwierciedla słabość gospodarki. Kraj boryka się z kryzysem strukturalnym, a tempo wzrostu PKB osłabło. Coraz trudniej o innowacje, radykalnie spadła liczba nowych start-upów. Jednocześnie w 2021 roku załamały się inwestycje zagraniczne. W 2022 roku miały wysokość 190,2 mld dolarów, czyli spadły o 44,7%, a w 2023 zmalały do 42,73 mld dolarów, czyli o 77,5%. Do nielicznych państw, które kontynuują inwestowanie w Chinach należą Niemcy.

Związek Niemiec i Chin trwa od lat, także w dziedzinie motoryzacji. Volkswagen rozpoczął współpracę z Chinami już w 1978 roku. W 1984 powstała spółka joint venture Shanghai Volkswagen Automotive (obecnie SAIC Volkswagen), a w 1991 kolejna FAW-Volkswagen Automotive Company produkująca Volkswageny i Audi. W 2008 roku po rozstaniu z Chryslerem koncern Daimler zostawił sobie chińską spółkę działającą od 1983 z inicjatywą Jeepa (będącego od 1987 r. marką Chryslera), zwaną obecnie Beijing-Benz Automotive, w której udziałowcem jest BAIC. Natomiast w 2020 roku powołał do życia Beijing Foton Daimler Automotive, aby produkować ciężkie ciężarówki w Chinach. Od 2001 holding Brilliance współpracuje z BMW w ramach spółki Huachen BMW.

Powiązania te rozszerzają się również na inne kraje. Scania należąca do Grupy Traton, będącej częścią Grupy Volkswagen rozwija ofertę autobusów, współpracując z chińskim producentem nadwozi i kompletnych pojazdów firmą Higer Bus. Sam Higer jest częścią Grupy King Long, największego producenta autobusów w Chinach. Od 1985 roku w Chinach jest obecne IVECO, które w 1996 utworzyło spółkę joint venture NAVECO z firmą NAC (Nanjing Automobile

Marcin Majak, dyrektor handlowy Renault Trucks Polska



Pojazdy ciężarowe w ruchu regionalnym i międzynarodowym pracują zazwyczaj

z dala od bazy, w której są zlokalizowane. Definiuje to konieczność obsługi i naprawy w każdym zakątku Europy. W związku z tym warunkiem wejścia na rynek europejski jest zapewnienie odpowiednio gęstej sieci serwisowej oraz dostępności części zamiennych. W przypadku części można polegać na dużych sieciach handlowych dystrybuujących części uznanych producentów, ale nie wiem jednak, jak bardzo rzeczy takie jak: elementy układu hamulcowego, wtryskowego, pneumatyki, elektryki itp. są zunifikowane z europejskimi. Same warsztaty to albo wzrost organiczny, który potrwa kilka lat, albo zakup sieci jakiejś marki ciężarowej. Zaawansowanie dalekowschodnich producentów, w przypadku pojazdów elektrycznych nie ulega wątpliwości. Natomiast wielkość rynku w Europie, a w Polsce szczególnie, raczej nie uzasadnia, poza długofalowym rozwojem, zaangażowania tylko w pojazdy elektryczne.



Group). W 2006 powstała spółka SAIC-IVECO Commercial Vehicle Investment, a w 2012 IVECO (China) Commercial Vehicle Sales. Od 1992 działa spółka Dongfeng Citroën (obecnie Dongfeng Peugeot-Citroën).

Nawiasem mówiąc Wan Gang, architekt chińskiej polityki rozwoju gospodarki nowoczesnej i przyjaznej dla środowiska, której częścią są pojazdy NEV, rozpoczął karierę w dziale badawczo-rozwojowym Audi. Równolegle pracował naukowo, a w kwietniu 2007 roku został ministrem nauki i techniki Chin. Piastował tę funkcję do 2018 roku.

Przyszarzała zieleń

Związki gospodarcze z Chinami sprawiają, że Unia Europejska nie mówi bynajmniej jednym głosem w sprawie ograniczania napływu chińskich towarów. Widoczne to było w trakcie dyskusji o cłach na samochody elektryczne. Firmy, które mają pieniądze w Chinach, obawiają się odwetu. Zresztą już teraz Chiny ostrzegawczo ograniczają dostawy rzadkich surowców, na razie tych mniej ważnych. W grudniu 2024 roku nałożyły zakaz na eksport do USA galu, germanu, antymonu i grafitu, co spowodowało wzrost cen tych surowców na światowym rynku.



Z Chinami współpracują nie tylko europejscy producenci pojazdów, ale również komponentów. Knorr Bremse wszedł w spółkę z Dongfengiem w 2015 roku, a trzy lata później zacieśnił partnerstwo.

Chińczycy chętnie będą w Europie sprzedawać nie tylko kompletne pojazdy, ale również komponenty. Oś elektryczna JJE zintegrowana z dwubiegową przekładnią wzbudzała spore zainteresowanie podczas ostatnich targów IAA. Przeznaczona jest do ciężarówek o średnim tonażu. Moc szczytowa dochodzi do 420 kW.



Budując „Zielony Ład”, Europa uzależnia się od Chin coraz mocniej. Nie zważa, że chińskie „zielone technologie” nie powstają bynajmniej przy użyciu „zielonej energii”. Chiny są największym producentem i konsumentem węgla na świecie. Elektrownie węglowe dostarczają blisko 60% zużywanej w kraju energii elektrycznej. Z każdym rokiem produkują jej więcej, choć przyznać trzeba, że ich udział w miksie energetycznym maleje wraz ze wzrostem znaczenia innych źródeł, przede wszystkim elektrowni wodnych. Postępuje również budowa elektrowni słonecznych i wiatrowych, gdyż plan rządu zakłada, że od 2060 Chiny będą „neutralne” pod względem emisji dwutlenku węgla. Na razie jednak kraj stawia na tańsze i stabilniejsze metody produkcji energii, co powoduje, że jego produkty mogą być bardziej konkurencyjne. Ceny energii w Chinach są porównywalne z północnoamerykańskimi i około 2–3 razy niższe niż w najsilniejszych gospodarkach państwach Europy.

Zachodni skrawek Azji

„Zielony Ład” w obecnym kształcie winduje koszty działalności przedsiębiorstw i codziennego życia mieszkańców Unii Europejskiej. To samo w sobie ogranicza swobodę działania, którą dodatkowo krępują coraz ściślejsze regulacje. W tym gąszczu znakomicie poruszają się Chińczycy, oferując względnie tanie „zielone” technologie, w tym swoje specjalności: fotowoltaikę, elektrownie wiatrowe, pompy ciepła i samochody elektryczne.

„Ślad węglowy” tych produktów, czy ewentualne zastrzeżenia dotyczące regulowania cen bynajmniej nie wg zasad wolnorynkowych, zostają głęboko w Azji. Tak samo jak wątpliwości etyczne odnośnie przestrzegania praw człowieka. W końcu nawet niektórzy publicyści europejscy skłonni są twierdzić, że poszanowanie praw jednostki warto niekiedy rozważać w kontekście danej kultury. A skoro Chiny to kultura kolektywistyczna...

Chiny stoją prawdopodobnie przed momentem zwrotnym. Dalszy rozwój gospodarczy bez podniesienia konsumpcji wewnętrznej i większych swobód obywatelskich stoi pod znakiem zapytania. Podobne pytanie, ale skierowane przeciwnie musi postawić sobie Europa: czy coraz ściślejsze regulowanie rynku w imię „ochrony” klimatu rzeczywiście służy dobrostanowi ogółu i umacnia naszą rolę na świecie? Na razie wygląda na to, że gramy nie w swoją, a w chińską grę i w niej przegrywamy.

Ciekawe więc, co stanie się pierwsze. Czy to Chiny rozluźnią kontrolę nad społeczeństwem i przedsiębiorczością, czy to Europa tak ją zacieśni, że stanie się tym, czym faktycznie jest, pomijając różnice kulturowe i umowną granicę na Uralu: zachodnim skrawkiem Azji.

Pytanie o chińskie ciężarówki w Europie to wierzchołek góry lodowej. Odpowiedź zależy w decydującej mierze od zmiennych, które nie mają nic wspólnego z techniką, walorami użytkowymi pojazdów i grą wolnorynkową. ■

WIATR OD WSCHODU: 6 MAREK I 17 PREMIER

Mimo stagnacji na rynku Asian Automotive Distribution Center wprowadza nowe modele i kolejne chińskie marki. Dystrybutor KGM, Forthing i Kove, postanowił poszerzyć swoje portfolio o markę Foton i DFSK. Wśród zapowiadanych nowości są nie tylko chińskie samochody, ale również pojazdy użytkowe i motocykle. Ambitne plany ma też BAIC Auto Polska.

Asian Automotive Distribution Center to m.in. koreańskie KGM, czyli samochody dotychczas znane pod nazwą SsangYong. Rebrandingowi towarzyszy wprowadzenie na nasz rynek najnowszego SUVa, modelu Actyon. Ma on zapoczątkować zmiany wizerunkowe. Samochody KGM mają mieć nowocześniejszy design, bardziej zaawansowane technologie i wzbudzać więcej emocji, co nie zmienia faktu, że mają też być wygodne i praktyczne. Marka chce do siebie przekonać kobiety, które coraz częściej decydują o wyborze auta dla siebie i co równie istotne same za nie płacą. KGM planuje również wprowadzić nowe modele hybrydowe oraz elektrycznego pikapa z napędem 4x4.

Powrót luksusowych minivanów

Pod koniec 2024 r. zadebiutowała u nas kolejna chińska marka samochodów – Forthing. Wówczas wprowadzono na rynek dwa modele: F-Five i minivana U-Tour.

– Na początek zdobyliśmy bardzo duży portfel zamówień na 300 szt., jeszcze bez sieci sprzedaży. Świadczy to o tym, że te produkty się bardzo spodobały. Natomiast ze względu na opóźnienia w dostawach, samochody nie mogły być jeszcze dostarczane do klientów – mówi Jerzy Prządka, członek zarządu AADC Polska. – Styczeń był pierwszym miesiącem, w którym osiągnęliśmy poziom 100 rejestracji. To wynik, który sprawia, że marka zaczyna żyć i być widoczna.



W tym roku AADC chce dostarczyć w Polsce 3 tysiące samochodów tej marki. Importer chińskich samochodów nie tylko poszerza w tym roku gamę o napędy hybrydowe, ale również podnosi standard oferowanych modeli i stawia na luksusowe minivany. Do dwóch modeli, dołączył właśnie T-Five z napędem hybrydowym. W drugim kwartale będą też dostępne U-Tour i V-Tour w wersji hybrydowej. Kolejna nowość jest zapowiadana na 3 kwartał. Wówczas pojawi się V-Tour w wersji plug-in i S-7 EREV, czyli hybryda spalinowo-elektryczna. Natomiast modele F-Five i U-Tour MY 25 będą miały lepsze wyposażenie w standardzie. Między innymi będzie w nich dostępny Android Auto, tempomat adaptacyjny i cała paleta systemów bezpieczeństwa ADAS.

– Obserwujemy, że z powrotem zaczyna wracać moda na minivany. Dlaczego? Bo są funkcjonalne i wy-

godne. Oczywiście w tej gamie są też nowoczesne napędy hybrydowe. To dowód na zaawansowanie technologiczne producenta. Kompletną nowością jest sedan S7 w wersji EREV, czyli połączenie samochodu elektrycznego z silnikiem benzynowym – dodaje Jerzy Prządka.

Również użytkowe

Oprócz rozszerzania gamy modelowej dotychczasowych marek Asian Automotive Distribution Center właśnie wprowadza na rynek dwie następne. Jedną z nich jest DFSK. W tym przypadku firma wchodzi w kolejny segment, bo oprócz nowych modeli samochodów osobowych, są też użytkowe. DFSK chce przekonać konkurencyjnymi cenami oraz szeroką gamą modeli, które mają wypełnić luki na rynku.

Firma zaczyna od dwóch modeli E5 i FX600. E5 to dobrze wyposażona hybryda plug-in z segmentu D. Natomiast model FX600 różni się od E5 w zasadzie tylko napędem i stylistyką przodu oraz długością – jest o 4 cm krótszy. Obydwa modele są w bardzo atrakcyjnej cenie.

Kolejne dwa auta to C31 i C32, czyli pojazdy użytkowe. Pierwszy to podwozie z pojedynczą, dwuosobową kabiną z zabudową skrzyniową o długości skrzyni 2,9 m. W drugim jest podwójna kabina, a zabudowa ma długość 2,26 m. Obydwa będą oferowane z silnikiem benzynowym 1,5-litrowym o mocy 100 KM i momencie 147 Nm, który współpracuje z 5-stopniowym manuałem. Będzie też możliwość zamontowania instalacji LPG. Pojazdy różnią się długością: samochód z podwójną kabiną to 4940 mm, a z pojedynczą – 4730, natomiast szerokość jest taka sama



Grzegorz Wiśtowski,
menedżer produktu
w DFSK Auto Polska

i wynosi zaledwie 1655 mm. Ładowność w tym przypadku to 1080 kg w C31 i 1088 kg w C32. Producent deklaruje zużycie paliwa na poziomie 8,6 l/100 km.

– Już rozmawiamy z topowymi firmami, które w Polsce zabudowują tego typu samochody, od skrzyń po izotermi. Jesteśmy teraz w trakcie sprawdzania i homologacji. Możliwości zabudowy tego pojazdu jest bardzo dużo – zapewnia Kamil Duplaga, dyrektor zarządzający KGM Auto Polska.

Oferta ma być kierowana głównie do firm komunalnych, i tych które potrzebują małego, zwinnego i taniego samochodu dostawczego do obsługi lokalnych zleceń transportowych.

W pierwszej połowie tego roku ma być 10 punktów sprzedaży w całej Polsce, do końca 2025 – 20. A w przyszłym roku ich liczba ma wzrosnąć do 25. Większość tych punktów będzie pokrywać się z siecią AADC.

– W pierwszym roku chcemy sprzedać w Polsce 1100 samochodów DFSK, i w kolejnych latach zwiększać naszą sprzedaż o 1000 szt., co oznacza, że w 2027 roku planujemy dostarczyć na rynek 3000 samochodów DFSK – dodaje Kamil Duplaga.

Na początek pikapy

Nowością w ofercie AADC są też pikapy kolejnej chińskiej marki – Foton, która należy do grupy BAIC. Do wyboru mają być aż trzy modele: Tunland G7, Tunland V7 oraz Tunland V9. Ale to nie koniec, ponieważ na drugą połowę tego roku planowana jest prezentacja lekkich samochodów użytkowych Toano. Foton obecnie odświeża swoją gamę samochodów użytkowych. Toano są już dostępne w wersji elektrycznej, ale AADC chce przede wszystkim



Segment naszych lekkich samochodów ciężarowych najlepiej sprawdzi się w branżach, które potrzebują niewielkiego, zwrotnego i zarazem dostępnego cenowo samochodu. Taki samochód sprawdzi się np. w budownictwie (lokalny transport materiałów), usługach kurierskich, handlu (dostawy ostatniej mili), ale też w branży komunalnej.

W centrach miast, na wąskich osiedlach czy w parkach, skąd wywożone są np. zielone śmieci czy do selektywnej zbiórki odpadów, taki typ samochodu dostawczego nadaje się idealnie. Chcemy rozpocząć współpracę z firmami zabudowującymi. Wywrotki, urządzenia do załadunku kontenerów, tzw. bramowce, czyli różne zabudowy dostosowane do zadań w branży komunalnej, będą rozwijane w kolejnych miesiącach.

Oferujemy fabryczną gwarancję na 4 lata i 100 tysięcy km przebiegu, a samochód kosztuje niecałe 100 tys. zł brutto. Prosta konstrukcja to w tym przypadku atut i zwiastun ponadprzeciętnej niezawodności. Wyposażenie obejmuje klimatyzację, poduszki bezpieczeństwa, radio, elektrycznie otwierane szyby. Wielu klientów sygnalizuje właśnie takie potrzeby.

oferować wersje spalinowe, co nie oznacza, że nie będzie można zamówić również elektryka.

W Polsce w 2024 roku zarejestrowano 4697 pikapów, co stanowi około 7% całego rynku samochodów użytkowych. Rynek ten ma cały czas rosnąć, więc Foton upatruje tu swoją szansę, szczególnie biorąc pod uwagę cenę, która ma być jak pozostałych aut z Państwa Środka bardzo atrakcyjna.

Najtańszy i najprostszy Tunland G7 jest oferowany zarówno z 6-stopniową skrzynią manualną, jak i 8-stopniową automatyczną i z 2-litrowym silnikiem Diesla. Ładowność w tym wypadku to 975 kg. Natomiast Tunland V7 i V9 są większe, masywniejsze i wyżej pozycjonowane. Będą oferowane również z 2-litrowym dieslem, ale wspomaganym miękką hybrydą, i dostępne z autodem. Ładowność w tych modelach jest trochę mniejsza i wynosi 895 kg.

Polska premiera modelu KGM (dawniej SsangYong) Actyon. Jest to SUV coupe z aspiracjami do klasy premium. Już w wersji podstawowej jest m.in. skórzana tapicerka, cały panel z ekranami: kokpitu i multimedii oraz 20-calowe felgi. Bagażnik można otwierać gestem, natomiast w ofercie jest również szklany dach – to nowość w tej marce.



Wszystkie pojazdy Forthing z rocznika 2025 są wyposażone w nowy, większy wyświetlacz. W przypadku F-Five HEV zastosowano baterię o pojemności 2 kWh. Od wersji benzynowej odróżniają go m.in. sportowe fotele. Silnik spalinowy ma moc 170, a elektryczny 75 KM. Niebawem na naszym rynku pojawią się też luksusowe minivany z napędami hybrydowymi.



DFSK E5 to hybryda plug-in z segmentu D. Samochód jest siedmiomiejscowy. Wyposażono go w silnik benzynowy 1,5 l o mocy 102 KM oraz elektryczny o mocy 170 KM. Łącznie do dyspozycji jest 217 KM. Z układem napędowym współpracuje automatyczna skrzynia e-CVT. W sumie na jednym tankowaniu może przejechać nawet do 1150 km, z czego 87 km w trybie elektrycznym. Z tyłu FX600. Tutaj jest silnik benzynowy 1,5 l o mocy 177 KM i momencie 310 Nm, który współpracuje z 6-stopniowym automatem. Będzie też możliwość zamówienia wersji z napędem dwupaliwowym na benzynę i LPG.

Foton zaczyna od pikapów. W pierwszej kolejności ma być oferowany Toulant G7, który ma walory i wyposażenie bardzo zbliżone do konkurentów w swoim segmencie. Pozostałe dwa modele: Toulant V9 i V7, większe i lepiej wyposażone będą wprowadzane na rynek w miarę potrzeb. W planach jest też średni dostawczak Toano z silnikiem spalinowym.



roku. Możemy się też spodziewać BJ40 oraz Beijing 7 w wersji hybrydowej, który ma trafić do nas pod koniec przyszłego roku.

Po roku obecności na naszym rynku dostarczono u nas 1710 sa-

mochodów tej marki, co stanowi 0,31% rynku. W rankingu chińskich samochodów osobowych z napędem spalinowym BAIC znalazł się w 2024 roku na drugiej pozycji, po MG, do którego należało 63% tego rynku. W tym



BAIC BJ60. Zbudowano go na solidnej ramie, która charakteryzuje się wysoką sztywnością skrętną. Prześwit w tym wypadku to 215 mm, a maksymalna głębokość brodzenia wynosi 750 mm. W terenie można skorzystać z napędu 4x4 oraz trybu 4L. Samochód jest wyposażony w blokadę przedniego i tylnego mostu. Kąt natarcia wynosi 30°, rampowy – 25° i zejścia – 24°. Imponująco wygląda też wnętrze tego auta.

roku BAIC chce zwiększyć swój udział w rynku samochodów osobowych w Polsce do 0,75%.

– W 2024 roku głównie skupialiśmy się na tym, żeby zbudować sieć dealerską. W pierwszym roku działal-

ności zebraliśmy ponad 2,5 tysiąca zamówień. Teraz w pierwszym kwartale bieżącego roku będziemy te zamówienia realizować i wydawać samochody klientom – mówi Tomasz Różański. – Na 2025 r. prognozujemy wolumen na poziomie co najmniej 5 tysięcy samochodów. Będziemy, oferować 5 modeli i udział na poziomie 0,75% jest jak najbardziej realny.

BAIC ma obecnie 25 punktów dilerkich, ale do końca 2025 r. ich liczba ma wzrosnąć do 28.

– Każda z marek, którą decydujemy się wprowadzić na rynek, ma jak najlepiej pasować do oczekiwań i potrzeb naszych klientów. Staramy się dywersyfikować naszą ofertę i dostarczać takie produkty, które pozwolą nam pozyskać jak najszerszą grupę klientów. Robimy też wszystko, żeby produkty, które oferujemy, były jak najwyższej jakości, żeby miały odpowiedniej długości gwarancję i co najważniejsze zapewniamy serwis oraz części zamienne – podkreśla Jerzy Przędka.

W ciągu jednego dnia AADC wspólnie z BAIC zaprezentowały cztery nowe modele z Chin i jeden z Korei na żywo, ale też zapowiedziały kolejne nowości, które lada chwila pojawią się na naszym rynku. W sumie w najbliższym czasie można się spodziewać prawdziwej inwazji, co ciekawe nie tylko cenowej, ale też jakościowej. W tym wypadku widać bardzo przemyślaną strategię sprzedaży i obsługi posprzedażnej. AADC to wcześniejszy Ssangyong Auto Polska, więc firma ma już sukcesy na swoim koncie w postaci skutecznej sprzedaży koreańskich pojazdów. Chińskie to tylko kolejne wyzwania. ■



Tomasz Różański,
dyrektor
zarządzający Foton,
Asian Automotive
Distribution Center

„Zdajemy sobie sprawę, że konkurencja jest w tym segmencie bardzo mocna. Mimo to chcemy wprowadzić wszystkie modele, które są dostępne w portfolio marki Foton. W pierwszej kolejności zdecydowaliśmy się na dystrybucję modelu Tunland G7 z manualną oraz automatyczną skrzynią biegów. Modele Tunland V7 i V9 trafią do Polski w późniejszym okresie, obecnie wciąż weryfikujemy ich potencjał rynkowy z dealerami i potencjalnymi nabywcami. Na początku chcemy się skupić na modelach G7, które mają większy potencjał sprzedażowy, szczególnie w przypadku aut z manualną skrzynią biegów, skierowanych do klientów flotowych. Moim zdaniem tam jest dużo przestrzeni do rywalizacji, zwłaszcza biorąc pod uwagę, że w różnego rodzaju przetargach i kontraktach kluczowym czynnikiem jest cena. Natomiast pod względem innych parametrów czy użytkowych, czy wyposażenia, nasze modele są zbliżone do konkurencji. Najtańsza wersja ze skrzynią manualną kosztuje 109 tys. zł netto, natomiast z klasycznym „automatem” – 119 tys. netto. Samochody mają tapicerkę ze skóry ekologicznej, są wyposażone m.in. w kolorowy wyświetlacz o przekątnej 10,25-cala, tempomat, kamerę 360° i oczekiwane systemy bezpieczeństwa. Kąt natarcia wynosi 28 stopni, 23 to kąt rampowy i 19 – kąt zejścia. Mamy 21 cm prześwitu, a głębokość brodzenia wynosi 60 cm. Standardowo w Polsce są wersje tylko z podwójną kabiną i zawsze z napędem na cztery koła. Samochody są też wyposażone w asystenta jazdy i podjazdu, jest też reduktor i blokada centralnego mechanizmu różnicowego. Pod tym względem jest to moim zdaniem poziom wymagań oczekiwany przez klientów. Dodatkowo w naszych samochodach ładownia już w standardzie jest pokryta wodoodporną warstwą ochronną ze specjalnego tworzywa. W pierwszym roku bezpiecznym planem sprzedażowym wydaje się 150 sztuk i dalszy rozwój w kolejnych latach. Chcemy osiągnąć udział w rynku na bardzo dobrym poziomie.

DFSK wprowadza też na rynek lekkie samochody użytkowe, w wersji z pojedynczą i podwójną kabiną pod specjalistyczne zabudowy. Oferta głównie jest kierowana do firm komunalnych.



- TEKST: Krzysztof Blinik, członek Stowarzyszenia Kierowników Flot Samochodowych
- ZDJĘCIA: archiwum

CAFE: NOWY ROZDZIAŁ W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ

Od 1 stycznia 2025 r. zaczęła obowiązywać unijna dyrektywa CAFE (Clean Air For Europe), która nakłada na branżę motoryzacyjną bardziej restrykcyjne normy dotyczące redukcji emisji CO₂ w transporcie. Nowe przepisy mają na celu poprawę jakości powietrza oraz walkę ze skutkami zmian klimatycznych.

Główne założenia dyrektywy obejmują zaostrzenie norm emisji CO₂ dla pojazdów osobowych i dostawczych, promowanie pojazdów niskoemisyjnych i elektrycznych oraz wprowadzenie wyższych kar finansowych dla producentów, którzy nie spełnią wymaganych norm.

Nowe przepisy przewidują średnią emisję na każde sprzedane auto na poziomie 93,6 g/km. Oznacza to, że producent posiadający w swoim portfolio samochody o emisyjności wyższej niż zakładany próg, będzie musiał równoważyć wskaźnik emisyjności produkcją pojazdów niskoemisyjnych

Maciej Choszcz,
członek Stowarzyszenia Kierowników
Flot Samochodowych



Cel na 2025 to 94 g/km, a każdy gram więcej, kosztować ma producenta 95 euro. Powyższe zatem nie pozostawia złudzeń, że w tym roku pojazdy nie będą tanieć – koszty emisji zostaną przerzucone na nabywców. Przewiduję, że auta będą droższe, zarówno nowe, jak i używane. Elektryfikacja to proces, który już trwa, a problemy wieku dziecięcego z bateriami, ich żywotnością, powoli są rozwiązywane. Liczba przejechanych elektrykiem kilometrów wzrasta, co zachęca firmy do zakupu takich pojazdów. Dyrektywa CAFE to wrzucenie kolejnego biegu na drodze do elektryfikacji flot.

Łukasz Wrzosek, manager floty samochodowej w Grupie Luktrans, członek Stowarzyszenia Kierowników Flot Samochodowych



Wprowadzenie CAFE sprawi, że ceny poszybują w górę. Każde przebiecie emisyjności ponad normę to dodatkowy koszt dla producenta w postaci kary. Producenci przerzucają ten koszt na końcowego odbiorcę, czyli potencjalnego kupującego. Zatem ostateczna cena pojazdu wzrośnie właśnie o przekroczenia emisyjności w zależności od spalania pojazdu. Będzie to miało na celu zachęcenie obywateli UE do nabywania pojazdów, które są bardziej ekologiczne, typu hybrydy czy elektryki. Sprzedaż nowych pojazdów może się lekko obniżyć, a auta, które już są w użytkowaniu, będą przeciągane w swojej żywotności. Również pojazdy firmowe mogą zostać w przedsiębiorstwie na dłużej, przez co ich przebiegi będą się zwiększać, a koszty serwisowania w planowanym TCO rosnąć.

oraz zeroemisyjnych. Dlatego producenci skupią się na promowaniu aut elektrycznych bądź niskoemisyjnych, jak hybrydy plug-in. Zmiany te niestety mogą wpłynąć również na dostępność mocniejszych silników, a niektóre modele samochodów mogą w ogóle przestać być produkowane.

Wejście w życie tej dyrektywy znacząco wpłynie na branżę mo-

indywidualnych oraz firm zarządzających flotami.

Zmiany dla wszystkich

Dla branży flotowej dyrektywa CAFE oznacza potrzebę rewidowania polityki flotowej, wprowadzania bardziej ekologicznych pojazdów oraz większy nacisk na monitorowanie emisji w cyklu eksploatacyjnym. Firmy będą musiały dostosować swoje strategie do nowych regulacji, co może wiązać się z dodatkowymi kosztami, ale też otworzyć nowe możliwości związane z wdrażaniem zaawansowanych napędów. Producenci samochodów natomiast będą zmuszeni inwestować w rozwój technologii i obniżanie emisji, co może znacząco wpłynąć na zmiany trendów w projektowaniu nowych modeli.

Dyrektywa CAFE wyznacza kierunek dla branży motoryzacyjnej, stawiając ją przed wyzwaniem, ale i dając szansę na przyspieszenie transformacji w kierunku bardziej ekologicznego transportu. Kluczowym będzie, jak rynek dostosuje się do nowych regulacji i jaką rolę odegrają w tym procesie klienci flotowi, odpowiadający w pierwszych trzech kwartałach 2024 roku za ponad 68% zakupionych pojazdów. Tego wszystkiego dowiemy się za parę miesięcy. ■

toryzacyjną, zmuszając producentów pojazdów do zmiany podejścia w projektowaniu i strategii sprzedaży. Zwiększony nacisk na rozwój elektromobilności sprawi, że udział pojazdów elektrycznych i hybrydowych w ofercie rynkowej znacznie wzrośnie, co przyczyni się do szybszego rozwoju infrastruktury ładowania. Jednocześnie można spodziewać się wzrostu cen pojazdów, wynikającego z konieczności pokrycia kosztów technologicznych i potencjalnych kar. To z kolei wpłynie na decyzje zakupowe klientów

PIERWSZY PO RAZ DRUGI

Martin Macík ponownie zwyciężył w Rajdzie Dakar. W kategorii ciężarówek nie miał sobie równych.

Martin Macík jadący IVECO z numerem 600 od początku był typowany na faworyta. W klasyfikacji generalnej zdobył przewagę po drugim etapie i nie oddał jej do samego końca.



Fot. A.S.O. A. Vincent

wszystkie zespoły, które zajęły miejsca od 1 do 8. Dopiero na dziewiątym znalazła się ciężarówka innej marki, a była to Tatra.

Po pierwsze dojechać

Rajd, który rozpoczął się w piątek, 3 stycznia, a zakończył dwa tygodnie później 17 stycznia 2025 r. znów przebiegał po terytorium Arabii Saudyjskiej. Ogólnie rzecz biorąc, trasa liczyła prawie 8000 km, w tym ponad 5000 km odcinków specjalnych. Jej przebieg dostosowano do poszczególnych kategorii startujących pojazdów i ciężarówki miały do pokonania dokładnie 7690 km, w tym 4997 km odcinków specjalnych. Do wyczerpujących, a zarazem najciekawszych należał 48-godzinny etap drugi z noclegiem na pustyni na jednym z sześciu wyznaczonych na trasie biwaków. Gdzie kto dojechał do piątej po południu pierwszego dnia, tam musiał stanąć. W całości liczył ponad 1000 km biegnących głównie wśród wydym.

Lecz Arabia Saudyjska to nie tylko piasek. Uczestnicy rajdu mierzyli się również ze skalistymi wzniesieniami i terenami pozostałymi po aktywności wulkanicznej. Niezmiennie utrudnieniem były temperatury, od dokuczliwego zimna do nieźnośnego skwaru. W Dakarze inaczej niż w innych

Drugi był Mitchel van den Brink, a trzeci Aleš Loprais. Na podium znów stanął Polak, Darek Rodewald, tym razem jako mechanik zespołu Loprais. Vaidotas Žala, który gościł w Warszawie w listopadzie 2024 roku dojechał piąty ze stratą 7 godzin i 17 minut do Macíka. Ósma była Anja van Loon, która od 2023 roku systematycznie pnie się w górę. Zaraz za nią ułokował się

Tomáš Vrátný, którego pilotem był krakowianin Bartłomiej Boba. Niezawodny Japończyk Teruhito Sugawara dojechał tym razem trzynasty.

Na 44 ciężarówki dopuszczone do startu, metę osiągnęło zaledwie 18. Prawdziwy pogrom nastąpił na ostatnim, dwunastym etapie, gdy rajd opuściło aż 19 załóg. Największym ze zwycięzców zostało IVECO. Samochodami tej marki jechały

Mitchel, syn Martina van den Brinka, wielokrotnego uczestnika Rajdu Dakar dorastał wśród ciężarówek. Ma zaledwie 23 lata, ale już prześcignął ojca. W 2023 r. był na mecie czwarty, rok później trzeci, a teraz dojechał jako drugi.

Aleš Loprais startuje od 2006 roku. Najbliżej zwycięstwa był przed rokiem, gdy zajął drugie miejsce. Tym razem był trzeci.



Fot. A.S.O. A. Vincent



Fot. A.S.O. J. Lindini

Najlepsi w kategorii ciężarówek
(od lewej): mechanik David Švanda, kierowca
Martin Macík i pilot František Tomášek.



Fot. Prometheon

Anja van Loon z każdym występem
w rajdzie pnie się wyżej.
Jechała ciężarówką przygotowaną
przez zespół de Rooy, tak jak Aleš Loprais
i Vaidotas Žala.



Fot. FPT

rajdach po pierwsze chodzi o to, żeby dojechać,
dopiero po drugie wygrać.

Przesiadka

Do największych niespodzianek tegorocznego rajdu należała przesiadka Aleša Lopraisa na IVECO. Wcześniej startował na ogół Tatrą, a przez ostatnie pięć lat, do 2024 roku włącz-

nie – Pragą, wskrzeszoną głównie na potrzeby sportu. Długo liczył, że tak jak słynny wuj Karel Loprais doprowadzi na najwyższe podium Dakaru czeską ciężarówkę. Niestety, nie udało mu się to ani razu, a startuje w tym rajdzie regularnie i bardzo długo, bo od 2006 r. Przed rokiem był o włos od zwycięstwa, dojechał jako drugi. Teraz zwrócił się do Teamu de Rooy, nie po raz pierwszy zresztą. Jechał już w jego barwach w 2016, także IVECO.

Martin Šoltys, Vlastimil Miksch i Tomáš Šíkol z zespołu Tatra Buggyra ZM Racing zajęli 14. miejsce. Najlepsza Tatra była w tym roku dziewiąta. Jechali nią Tomáš Vrátný, Bartomiej Boba i Jaromír Martinec.



Fot. A.S.O. A. Vincent

Teruhito Sugawara pierwszy raz był na rajdzie Dakar w 1999 roku w zespole swojego ojca Yoshimasy Sugawary. Do dziś pamięta ten dzień. Jego Hino 600 z silnikiem o mocy 800 KM dotarło na metę na miejscu 13.



– Przyjąłem zupełnie inny plan niż w poprzednich edycjach i wierzę, że mogę wygrać. W Dakarze zawsze jest wiele możliwych scenariuszy, ale ja mam jeden jedyny cel. Będę cierpliwy w pierwszym tygodniu, bo ten rajd to bardzo długa rywalizacja – powiedział na starcie Aleš Loprais. Jego pilotem był David Křípal, a mechanikiem Darek Rodewald, dość niespodziewanie.

– Jadę w tym roku z Alešem, bo on wynajął od nas samochód. Generalnie w takiej sytuacji oni sami sobie dobierają załogi, chociaż zawsze doradzamy, żeby mechanik raczej był od nas. Tym razem Aleš nawet w kontrakcie zaznaczył, że chce mnie. Tylko że ja odmówiłem, bo w tym roku chciałem sobie w ogóle odpuścić. On znalazł kogoś innego, ale ten w ostatniej chwili zrezygnował i nie bardzo miałem wyjście – wyjaśnia Darek.

Układ okresowy faworytów

Team de Rooy uczestniczył w tegorocznych zmaganiach właściwie jako „partner technologiczny”. Oficjalnie przygotował trzy ciężarówki dla trzech zespołów. Z numerem 601 startował Aleš Loprais z ramienia zespołu Instatrade Loprais



Ciężarówkę zespołu Skuba Team de Rooy FPT można było zobaczyć w listopadzie 2024 roku w Warszawie. Vaidotas Žala po raz pierwszy startował w Dakarze za kierownicą ciężarówki. Jego największym rywalem na mecie końcowych etapów okazał się Mitchel van den Brink.

Team de Rooy FPT, numer 605 miało IVECO Scuba Team de Rooy FPT z Vaidotasem Žalą za kierownicą, a 613 ciężarówka Anji van Loon należąca do zespołu Fried van de Laar Racing Team de Rooy FPT. IVECO zespołu Skuba przedstawiliśmy w magazynie fleetLOG 11/2024.

Spora część zawodników „dosiała” MAN-y, nieco mniej było w tym roku DAF-ów. MAN-y miał między innymi zespół Dacia Sandriders z Belgiem Didier Monseu i Hiszpanem Pepem Sabaté za kierowcami. Francuz Antoine Vitse, Hiszpan Alberto Herrero, Holender Maurik van den Heuvel i Węgier Miklós Kovács wystartowali Scaniami, a Saudyjczyk Bader Albarrak Mercedesem Unimogiem. Saudyjczycy zresztą wykazali się dość wyrafinowanym gustem w doborze pojazdów, gdyż startujący z numerem 626 Tariq Al Rammah zasiadł za kierownicą Volvo FMX. Jak zwykle nie zabrakło również Tatr, którymi jechali Czesi.

Przez ostatnie 30 lat Dakar „faworyzował” okresowo różne marki ciężarówek. Był czas Tatry, potem KamAZ-a, teraz przyszła pora na IVECO. Wcześniej zwycięzcy zmieniali się częściej, a byli wśród nich DAF, Mercedes czy zapomniane nieco Perlini. Od 1991 roku w rajdzie uczestniczy Hino,

które zawsze dojeżdża do mety, a w 1997 zajęło pierwsze trzy miejsca w klasyfikacji generalnej. Był to pierwszy producent ciężarówek z Japonii, który wystartował w Dakarze. W latach 2009-21 Hino zajmowało regularnie pierwsze miejsce w wyróżnianej wtedy klasie pojemności do 10 l. Zdobywał je Teruhito Sugawara, który ściga się w rajdzie od 1999 roku, początkowo głównie jako pilot, a od 2005 jako kierowca.

Młodzi kásają

Tegoroczny Dakar właściwie nie pozostawiał wątpliwości co do marki ciężarówki zwycięzcy. Niewiadomą było jego nazwisko, ale niezbyt długo.

Prolog i pierwszy etap wygrał Holender Mitchel van den Brink. Była to ciekawa odmiana, gdyż był najmłodszym z kierowców startujących ciężarówkami. 14 stycznia w trakcie rajdu obchodził 23 urodziny. Większość zawodników to „stare wygi”, które przyszły na świat jeszcze w XX wieku. Samochód dla Holendra przygotował zespół Martina Macíka. Mitchel miał doświadczonego pilota Moisésa „Moi” Torrellardone z Hiszpanii, który w 2016 roku doprowadził do zwycięstwa Gerarda



Fot. A.S.O. Aurelien Vialatte

W konkurencji Mission 1000 zwyciężył znany z ubiegłego roku MAN TGA 26.480 napędzany silnikiem spalinowym na HVO i wodór. Jechał nim Hiszpan Jordi Juvanteny. Druga była lekka terenówka typu SSV ze spalinowym silnikiem Kawasaki zasilanym wodorem.

de Rooya. Ich mechanikiem był wtedy Darek Rodewald, a jechali IVECO. Był to okres, gdy rajd odbywał się w Ameryce Południowej.

Bardzo dobrze jechał debiutujący za kierownicą ciężarówki Vaidotas Žala, który szybko wyprzedził Mitchela van den Brinka. Jeszcze po czwartym etapie był trzeci, potem spadł w klasyfikacji generalnej, ale miał bardzo dobry finisz i znowu potykał się z van der Brinkiem. Holender ukończył 11. i 12. etap na drugim miejscu, a Litwin był trzeci. Lecz w klasyfikacji generalnej niewiele to zmieniło. Martin Macík od początku typowany na faworyta nie zawiódł fanów. Pierwszej pozycji w klasyfikacji generalnej, którą wywalczył już po drugim etapie, nie oddał do końca.

Klasyka i awangarda

Jak poprzednio organizatorzy przewidzieli również konkurencję Dakar Classic, do której stanęło 76 samochodów i 19 ciężarówek. Zwyciężył Hiszpan Carlos Santaolalla Milla jadący Toyotą HDJ80. Czwarty był Polak Tomasz Staniszewski, który prowadził Porsche 924. Najwyżej sklasyfikowana ciężarówka była dziewiąta. Był to różowy Merce-



Fot. A.S.O. D. Castiño



Najlepszą ciężarówką w Dakarze Classic był Mercedes 1844 AK hiszpańskiego zespołu TH-Trucks Dakar por la Vida, który utworzyli kierowca Rafael Lesmes Suarez, pilotka Tabatha Romon oraz mechanik Albert Casabona Vilaseca. Występ na rajdzie promował działania na rzecz wczesnego wykrywania i leczenia raka piersi.



Fot. A.S.O. M. Mattos



Program Saudi Next Gen wyłaniał młode talenty, które być może będą w przyszłości reprezentować Arabię Saudyjską w Rajdzie Dakar i innych sportach motorowych.

W zawodach Dakar Classic znów brał udział MAN LL90 z numerem 915 francuskiego zespołu Alexandre Lemeray, Fabien Lecaplain i Jean Baptiste Lecot. Zasilany jest olejem napędowym i wodorem, wtryskiwanym do kanału ssącego. Na mecie był 50.



Fot. A.S.O. F. Gooden

des 1844 AK hiszpańskiego zespołu TH-Trucks Dakar por la Vida, który utworzyli kierowca Rafael Lesmes Suarez, pilotka Tabatha Romon oraz mechanik Albert Casabona Vilaseca. Występ na rajdzie promował działania na rzecz wczesnego wykrywania i leczenia raka piersi zarówno u kobiet, jak i u mężczyzn.

Konkurencja Mission 1000 poddała sprawdzianowi pięć pojazdów wyposażonych w napęd alternatywny. Do pokonania miały 4811 km, w tym 1162 km odcinków specjalnych. Zwyciężył znany z ubiegłego roku MAN TGA 26.480 napędzany dwupaliwowym silnikiem spalinowym zasilanym HVO i wodorem. Jechał nim Hiszpan Jordi Juvanteny. Druga była lekka terenówka typu SSV ze spalinowym silnikiem Kawasaki zasilanym wodorem. Na kolejnych miejscach uplasowały się elektryczne motocykle.

Wraz z rajdem odbył się program Saudi Next Gen, który miał za cel wyłowić młodych, utalentowanych kierowców. Arabia Saudyjska gości Rajd Dakar od 2020 roku i konsekwentnie wspiera sporty motorowe. W tym roku dobry przykład dał Yazeed Al Rajhi, który zdobył pierwsze miejsce w klasie samochodów (W2RC).

Ten rok umocnił nową „równowagę sił”. Najwięcej do powiedzenia znów mają Czesi i Holendrzy. Sukces młodego Mitchela van der Brinka to oznaka zachodzącej powoli wymiany pokoleniowej. Darek Rodewald zdecydował się na start w ostatniej chwili. Po 20 latach w Holandii wrócił do kraju.

– Przeprowadzamy się oczywiście z całą rodziną, z żoną Karoliną i z synami Sebastianem i Marcelem. Dzieci też chcą wracać, chociaż praktycznie całe życie spędziły w Holandii. Już dawno kupiliśmy dom z kawałkiem ziemi w okolicach Olesna. Przez lata inwestowaliśmy w ten powrót, to nie jest jakaś nagła decyzja – mówi. W Polsce zamierza remontować zabytkowe samochody i motocykle, ale Dakaru tak łatwo się nie porzuca.

– Na dakarową emeryturę nie przechodzę. Jest projekt z moim udziałem, prawie już dopięty na ostatni guzik. Będzie polska ciężarówka i będzie się działo. Więcej na razie nie mogę zdradzić. ■

Najlepsze ciężarówki na mecie Rajdu Dakar 2025

Miejsce	załoga	marka	zespół	nr startowy
1	Martin Macík František Tomášek David Svanda	IVECO	MM Technology Team	600
2	Mitchel van den Brink Moisés Torralardona Jarno van De Pol	IVECO	Eurol Rallysport	602
3	Aleš Loprais David Křípal Darek Rodewald	IVECO	InstaTrade Loprais Team de Rooy FPT	601
4	Kees Koolen Wouter De Graaff Daniel Kozlovský	IVECO	MM Technology	603
5	Vaidotas Žala Max van Grol Paulo Fiuza	IVECO	Skuba Team de Rooy FPT	605
6	Martin van den Brink Bart van Heun Mouw Rijk	IVECO	Eurol Rallysport	606
7	Richard de Groot Jan Van Der Vaet Jan Hulsebosh	IVECO	Firemen Dakar Team	610
8	Anja van Loon Ben van de Laar Jan van de Laar	IVECO	Fried van de Laar Racing Team de Rooy FPT	613
9	Tomáš Vrátný Bartłomiej Boba Jaromír Martinec	Tatra	Fesh Fesh Team	611
10	William de Groot Koen Hendriks Remon van der Steen	IVECO	De Groot Sport	616

PIKAP WIELOZADANIOWY

Volkswagen Amarok drugiej generacji zadebiutował na naszym rynku dwa lata temu. Zaraz potem otrzymał tytuł International Pick-up of the Year 2024/2025 oraz Women's Worldwide Car of the Year 2024 w kategorii Pick-up i 4x4. Co tak zachwyciło międzynarodowe jury?



łączając działanie systemów stabilizujących tor jazdy: muł i koleiny oraz głęboki śnieg i piasek – gdy je załączymy włączymy nam się terenowy napęd na cztery koła 4H. Można również pokrętkiem umieszczonym w konsoli środkowej wybrać tylko napęd na tył, automatyczny napęd na cztery koła – szosowy (niezalecany w ciężkim terenie), napęd na cztery koła terenowy oraz dodatkowo reduktor. Podczas zjazdu ze stromego wzniesienia pomocny będzie asystent zjazdu, który jest bardzo skuteczny i działa również na biegu wstecznym. Gdy teren jest trudny można też załączyć blokadę mechanizmu różnicowego tylnej osi.

Krótkie zwisy nadwozia pozwolą uzyskać całkiem niezłe własności terenowe: kąt natarcia to 30°, zejścia – 26° lub 23° z hakiem holowniczym, i rampowy – 21°. Na bardzo przyzwoitym poziomie jest również głębokość brodzenia – 800 mm. Wyprawa nie tylko w trasę, ale też w knieje powinna się udać.

Amarok jest wyposażony w ledowe reflektory matrycowe IQ.Light, co ułatwia prowadzenie nocą.

W normie

Widoczność z miejsca kierowcy jest dość dobra, ale kamera 360° oczywiście jest pomocna. Zza kierowcy możemy obserwować końcówkę maski, ale też krawędź skrzyni ładunkowej z tyłu we wstecznym lusterku. Ułatwia to spora regulacja wysokości fotela. Lusterka zewnętrzne są standardowej wielkości, wystarczającej.

Wraz ze wzrostem prędkości rośnie hałas w środku, ale jak na auto tej wielkości i o takim charakterze jest całkiem niezłe. Przy 120-140 km/h niestety dochodzą wibracje, któ-

Testowy egzemplarz to najwyższa wersja wyposażenia Volkswagena Amaroka – Aventura. Do napędu służy 3-litrowy diesel V6 o mocy 241 KM i momencie obrotowym dochodzącym do 600 Nm. Z silnikiem współpracuje 10-stopniowa skrzynia automatyczna. Brzmi niezle.

wspiera 20 systemów asystujących, m.in. tempomat adaptacyjny uwzględniający ograniczenia prędkości i topografię terenu, asystent martwego pola, kamera 360° – widok możemy dostosować do sytuacji, asystent wyjeżdżania z miejsca parkingowego czy automatycznego parkowania. Do dyspozycji są też

tryby jazdy: eco – z automatu mamy wówczas napęd na tył oraz normal – załącza się automatyczny napęd na cztery koła (A4). Automatyczny napęd A4 włącza się także, gdy wybierzymy tryb śliska nawierzchnia i jazda z ładunkiem bądź z przyczepą.

Dodatkowo są tryby do jazdy w terenie, które automatycznie roz-



Wnętrze nowego Amaroka zdominowane jest przez ekrany. Zarówno elektroniczny kokpit, jak i umieszczony w konsoli środkowej ekran multimedialny mają po 12 cali. I trzeba przyznać, że tak duży ekran bardzo poprawia komfort korzystania z niego. Pomocne w obsłudze różnych funkcji są przyciski fizyczne.

Po swoimu

V6 i 240 koni to sporo, nawet jak na tak masywne auto, ale czy wystarczająco? Jadąc trasą szybkiego ruchu Amarok dynamicznie się rozpędza. W tym wypadku automatyczna 10-stopniowa skrzynia sprawdza się bardzo dobrze. Jak podaje producent do „setki” wystarczy 8,8 s, co jak na pikapa wydaje się bardzo dobrym wynikiem. Nie trzeba korzystać z ręcznej zmiany biegów, ale jest taka możliwość dla wyjątkowo upartych. Nie gorzej jest w terenie. Praktycznie ten pikap jest nie do zatrzymania.

Amarok seryjnie ma napęd na cztery koła 4Motion. Kierowcę



Z tyłu jest sporo miejsca, więc podróż tym autem nawet w długiej trasie powinna przebiegać komfortowo. Pasażerowie mają do dyspozycji gniazda 12 oraz 230 V.



W ładowni mieści się w poprzek europaleta. Można tam przewieźć do 1045 kg ładunku, w zależności od wersji wyposażenia. Zamontowano tu również gniazdo 12 V, do którego można podłączyć w razie potrzeby urządzenia elektryczne.

re mogą nam przeszkadzać. Mimo to nawet przy prędkości 140 km/h można normalnie słuchać radia i rozmawiać, nie podnosząc głosu.

Zawieszenie podczas jazdy autostradą pracuje bardzo dobrze. Samochód nie wychyla się za bardzo na zakrętach, dobrze trzyma się drogi. Układ kierowniczy podczas szybkiej jazdy jest na tyle sztywny, że auto prowadzi się pewnie. Podczas manewrowania nie sprawia kłopotów.

W sumie przejechaliśmy tym autem ponad 600 km, głównie drogami szybkiego ruchu. Na trasie Warszawa – Kraków – Warszawa, przy średniej prędkości 70 km/h spalanie wyszło na poziomie 9,5 l/100 km. Przy średniej prędkości 120 km/h na odcinku 100 km, Amarok potrzebował 9,4 l.

Amarok bardzo dobrze radzi sobie w terenie. Może nie tylko pokonywać trudne szlaki, ale też przejeżdżać przez głębsze kałuże. Głębokość brodzenia to tutaj 800 mm.



Nowocześnie i praktycznie

Wnętrze wygląda bardzo nowocześnie. Przed kierowcą jest cyfrowy kokpit o przekątnej 12 cali oraz duży, również 12-calowy ekran dotykowy multimedialny zamontowany w pionie, co ma ułatwić korzystanie z aplikacji zainstalowanych w telefonie. Oczywiście można go potączyć z telefonem, również bezprzewodowo, co przebiega szybko i bez zakłóceń. Do dyspozycji jest też ładowarka indukcyjna, ale można skorzystać z gniazda USB, zarówno typu A, jak i C. Dostępne są też gniazda 12 V oraz 230 V umieszczone między fotelami przedniego rzędu. Ergonomiczne fotele z przodu są elektrycznie regulowane w 10 położeniach, a tapicerka jest skórza-

na. Niestety brakuje regulacji podłokietnika.

Miejsca do przechowywania jest sporo. W drzwiach z przodu mieści się 1,5 l butelka, co w pikapach nie jest wcale oczywiste. W konsoli środkowej jest spory schowek w podłokietniku, dwa miejsca na kubek i półka na telefon. Przed pasażerem są dwa zamykane schowki, większy pomieści A4.

Prawie tona ładunku

Pikap Volkswagena ma 5350 mm długości, a rozstaw osi to teraz 3270 mm. Dzięki temu w środku jest więcej miejsca i pasażerowie z tyłu nie mają na co narzekać. Mogą tam podróżować trzy osoby, a środkowe miejsce ma zarówno miękkie siedzi-

sko, jak i oparcie. Jedynym mankamentem może być dość wysoki tunel pod nogami pasażera w środku. Oparcia tylnego rzędu można złożyć i w ten sposób uzyskać przestrzeń do przewiezienia czegoś większego. Pod siedziskiem są schowki np. na lewark czy trójkąt ostrzegawczy.

Podobnie jak w poprzednim modelu, w skrzyni ładunkowej pomiędzy nadkolami można ustawić europaletę w poprzek. Znajdują się tam cztery uchwyty do mocowania ładunku, każdy wytrzymuje obciążenie do 400 kg. Maksymalna ładowność Amaroka w tym wypadku wynosi 781 kg.

Roletę można sterować za pomocą przycisku umieszczonego w skrzyni ładunkowej lub z lewej strony obok kierownicy albo zdalnie za pomocą pilota w kluczyku.

Maksymalne obciążenie dachu to w tym przypadku 85 kg. Pikap ten może holować przyczepę o masie całkowitej do 3,5 tony.

Pikapy jakiś czas temu stały się popularne jako samochody niekoniecznie terenowe, a wygodne do codziennej eksploatacji. Że są duże? No cóż to zawsze pojęcie względne, a jeżeli ktoś nie musi codziennie walczyć o miejsce w centrum, to wielkość można zaliczyć na plus. Amarok auto rodzinne – czemu nie? Wszak zmieści i dzieci, i psa, i paprotkę. ■

GODNY NASTĘPCA

Nowa Dacia Duster wzbudziła sporo emocji. I nic w tym dziwnego. Trzecia generacja z zewnątrz wygląda intrygująco, a wewnątrz jest bardziej nowoczesne i funkcjonalne.



Testowany samochód to wersja wyposażenia Extreme. W tym konkretnym przypadku dodatkowo mamy napęd na cztery koła. Nowy Duster powstał na platformie CMF-B. Dzięki niej jest więcej miejsca w środku. Udało się też ograniczyć wibracje i hałas.

Z dwójki

Z napędem 4x4 zestawiono silnik benzynowy, 3-cylindrowy, turbodoładowany nowej generacji o pojemności 1,2 l, który pracuje w cyklu Millera. Silnik współpracuje z miękką hybrydą o napięciu 48 V, która wspomaga go podczas ruszania i przyspieszania. Do „setki” Duster potrzebuje 11 s i może się rozpędzić do 174 km/h. Podczas hamowania energia jest odyskiwana i gromadzona w akumulatorze o pojemności 0,8 kWh. Tę wersję napędową połączono z 6-biegową manualną skrzynią. Zmiana biegów wymaga przyzwyczajenia. Przełożenia są dość krótkie.

Do dyspozycji jest 5 trybów jazdy: „auto”, „śnieg”, „błoto i piasek” oraz „off-road”. W oszczędzaniu pomaga

tryb „eco”. Duster ma niezłe parametry terenowe. W tym przypadku prześwit to 217 mm, kąt natarcia to 31°, zejścia 36°, a rampowy – 24°. Jadąc w trudniejszym terenie można też skorzystać z asystenta zjazdu.

Oszczędna hybryda

W trasie zawieszenie jest wystarczająco twarde, natomiast podczas przejeżdżania przez nierówności czy miejskie hopki na tyle miękkie, że nie musimy specjalnie

Tablica rozdzielcza w nowym Dusterze jest prosta i bardzo dobrze wygląda. Duży ekran multimedialny jest łatwy w obsłudze. System łączy się bezprzewodowo z telefonem i działa bezbłędnie.



zwalniać. Układ kierowniczy działa dobrze, zarówno podczas manewrowania, jak i szybszej jazdy. Widoczność z miejsca kierowcy też jest niezła, ale możemy się wspomóc kamerą 360°. Trzeba jednak zaznaczyć, że obraz z niej jest gorszej jakości.

W standardzie są tempomat i automatyczne światła mijania. Zgodnie z obowiązującymi przepisami jest m.in. rozpoznawanie znaków drogowych i ostrzeganie o przekroczeniu prędkości – można je łatwo wyciągnąć za pomocą jednego przycisku jak we wszystkich samochodach w Grupie Renault. Jest też asystent zmiany pasa ruchu i utrzymywania w pasie ruchu – bardzo czuły i dość namolny – może niestety denerwować podczas jazdy.

Mimo poczynionych zmian i deklaracji producenta o redukcji wibracji i wyciszeniu wnętrza, w środku jest głośno.

Przejechałam tym samochodem około 800 km. Była to trasa Warszawa – Kraków – Warszawa – Modlin – Warszawa – Tarczyn – Warszawa, czyli zróżnicowana. Zużycie paliwa z category testu wyszło na poziomie 6,5 l/100 km. To wydaje się niezłym wynikiem. Hybryda okazała się bardzo sprawna i podczas jazdy w korku, zasięg zamiast się skracać zaczął się wydłużać.

Dość przyjemnie

Tablica rozdzielcza wykonana jest z dość dobrze wyglądających materiałów. W wersji Extreme zastosowano ozdobną listwę i miedzia-

ne wstawki. Konsola środkowa jest lekko nachylona w stronę kierowcy i łatwiej jest korzystać z dotykowego 10,1-calowego ekranu multimedialnego. Pośrodku jest przełącznik trybów jazdy. Między kierownicą a ekranem multimedialnym można zamontować uchwyt na smartfona dzięki systemowi YouClip. W sumie takich miejsc w samochodzie w tej wersji wyposażenia jest aż 6 (na tablicy rozdzielczej, przy konsoli po stronie pasażera, za konsolą środkową, dwa po obu stronach bagażnika i jeden w klapie bagażnika). Dodatkowo można zamówić jeszcze dwa. Z przodu i z tyłu są po 2 podświetlane gniazda USB C.

Przed kierowcą jest 7-calowy cyfrowy kokpit. Komputer pokładowy obsługujemy z kierownicy. W Dusterze jest nowy system inforozrywki, który pozwala korzystać bezprzewodowo z aplikacji Apple CarPlay i Android Auto. Nawigacja fabryczna informuje o ruchu drogowym w czasie rzeczywistym. W wersji wyposażenia Extreme w standardzie jest też elektroniczny hamulec postojowy oraz lusterka boczne z elektryczną regulacją i mechanizmem składania.

Więcej miejsca

Z tyłu mogą wygodnie podróżować trzy osoby. Podłoga bagażnika jest teraz niżej, a otwór jest szerszy i wyższy. Sam bagażnik zwiększył się o 6%. W wersji 4x4 mieści się teraz 456 l, a po złożeniu oparcia tylnego rzędu – 1635 l. Gdyby to było mało można też skorzystać z bagażnika dachowego. Maksymalnie na dachu można przewozić ładunki o masie do 80 kg. Duster może holować przyczepę o masie całkowitej do 1,5 t.

Ten samochód idealnie wpisuje się w nowe trendy. Zarówno jeżeli chodzi o styl, jak i technologie. Jest w nim wszystko, czego możemy dzisiaj oczekiwać w nowym pojeździe. Brak często zbędnych i drogich gadżetów może być jego sporą zaletą. ■



Czy wiesz, że...

Z naszymi treściami docieramy do odbiorców na pięciu platformach mediów społecznościowych?

Nasze filmy na

YouTube wyświetlono już prawie **6 mln** razy

Tiktoku – **1,6 mln**

Facebooku – **900 tys.**

Instagramie – **300 tys.**

Naszą stronę internetową

www.fleetlog.pl

każdego dnia odwiedza

2000 profesjonalistów branży TSL.

Autorskie artykuły, eksperckie wywiady,
raporty, testy, ciekawostki branżowe

Z nami warto!



fleetLOG



PROFESJONALNIE

WSZECHSTRONNIE

INTERESUJĄCO

10 × fleetLOG = 99 zł

