



PZPM

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego

BRANŻA MOTORYZACYJNA

RAPORT

AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

2022/2023



MartiniTAX
Bezpieczne zarządzanie podatkami



BRANŻA MOTORYZACYJNA
RAPORT
AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

2022/2023

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego
dziękuje wszystkim, którzy przyczynili się
do powstania Raportu.

Polish Automotive Industry Association would like
to express gratitude to all who contributed
to this Yearbook.

Autorami Raportu są: Authors are:

Tomasz Koryzma, Adriana Zdanowicz – Leśniak, Krzysztof Sikora, Jan Mąciór, Damian Karwala, Dominika Tyc, Aleksandra Kuźnicka – Cholewa, Karina Zielińska-Piątkowska, Piotr Ciołkowski, Magdalena Czenko, Ewa Świdzka, Patrycja Sikorska -Tużcu, Katarzyna Kucharczyk, Mikołaj Kawka, Michał Tutaj
[\[CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Pośniak i Bejm sp.k.\]](#),
Tomasz Siwiński [\[Fleet\]](#),

Paweł Barański, Mirosław Michna, Przemysław Szywacz, Kiejstut Żagun, Karol Mąka, Agnieszka Kurek, Łukasz Kordowina
[\[KPMG w Polsce\]](#),

Jerzy Martini, Maciej Kordalewski [\[MartiniTAX\]](#),

Piotr Sarnecki [\[Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego\]](#),

Łukasz Karpiesiuk, Rafał Łapiński, Rafał Kozerski [\[SSW Pragmatic Solutions\]](#),

Adrian Furgalski [\[Zespół Doradców Gospodarczych TOR\]](#)

oraz Robert Przybylski [\[redaktor / editor\]](#).

W Raporcie wykorzystano dane: In the Yearbook the data were used supplied by the following organisations:

Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów ACEA, GUS, NBP, PAiIH, Infobus JMK, Komisji Europejskiej, Komisji Nadzoru Finansowego, Komendy Głównej Policji, KPRM/Ministerstwo Cyfryzacji, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Infrastruktury, Ministerstwo Klimatu i Środowiska, Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, OICA, Polskiej Izby Ubezpieczeń, Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego, Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Opon i Gumy ETRMA, Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego PZPO, Związku Dealerów Samochodów, Związku Przedsiębiorstw Leasingowych i Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów.

European Commission, European Automobile Manufacturers Association ACEA, Central Statistical Office of Poland, National Bank of Poland, Polish Investment & Trade Agency, Infobus JMK, Polish Financial Supervisory Authority, Association of Automotive Dealers, Chief Police Headquarters, Chancellery of the Prime Minister/Ministry of Digital Affairs, Ministry of Finance, Ministry of Infrastructure, Ministry of Climate and Environment, National Fund for Environmental Protection and Water Management, OICA, Polish Chamber of Insurance, Polish Organisation of Oil Industry and Trade, European Tyre and Rubber Manufacturers Association ETRMA, Polish Tyre Industry Association PTIA, Leasing Association and Polish Vehicle Rental and Leasing Association.

Spis treści

Table of contents

Spis treści Table of contents	5	MOTORYZACJA AUTOMOTIVE SECTOR	84
30 lat na nowe czasy Three decades for new times	6	Wydane prawa jazdy Driving licences	84
Zmiany, zmiany, zmiany... Changes, and more changes...	12	Bezpieczeństwo ruchu drogowego Road safety	85
Kondycja branży samochodowej EU w 2022 roku The state of the EU auto industry 2022	14	Kradzieże samochodów Auto theft	87
Członkowie Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego Members of Polish Automotive Industry Association	16	Ubezpieczenia Insurance	88
Kim jesteśmy Who we are	20	Pojazdy wycofane z eksploatacji End-of-life vehicles	91
01. POLSKA POLAND	23	Paliwa Fuel	92
SAMOCZODY OSOBOWE PASSENGER CARS	24	Transport drogowy Road transport	96
Park samochodowy Passenger vehicle fleet	24	ELEKTROMOBILNOŚĆ E-MOBILITY	105
Produkcja samochodów osobowych Passenger car production	32	RYNEK OPON W POLSCE I EUROPIE 2021 TYRE MARKET IN POLAND AND EUROPE 2021	129
Rejestracje samochodów osobowych Passenger car registrations	33	DROGI: PODSUMOWANIE 2021 ROADS: SUMMARY OF 2021	135
Rynek flotowy w Polsce Fleet market in Poland	41	02. PRAWO LAW	141
SAMOCZODY DOSTAWCZE I CIĘŻAROWE LIGHT COMMERCIAL VEHICLES AND TRUCKS	46	03. PODATKI TAXES	189
PRZYCZEPY, NACZEPY I ZABUDOWY TRAILERS, SEMITRAILERS AND BODIES	59	04. POMOC PUBLICZNA STATE AID	199
AUTOBUSY BUSES	66	05. GOSPODARKA ECONOMY	217
JEDNOŚLADY POWERED TWO WHEELERS	75	06. EUROPA EUROPE	241

30 lat na nowe czasy

Three decades for new times

Stoimy w przededniu otwarcia nowego rozdziału historii motoryzacji, warto więc zauważyć, że w tym roku mija 30 lat od kiedy szefowie kilkunastu firm importerskich, postanowili, że powołają do życia SOIS – czyli Stowarzyszenie Oficjalnych Importerów Samochodów. Po kilku latach i dołączeniu do organizacji zakładów produkujących pojazdy zmienił się statut, struktura i powstała nowa nazwa – Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego.

W ciągu 30 lat PZPM wypracował sobie rozpoznawalność nie tylko w Polsce, ale i w Europie – jako jedyna organizacja z Polski jest członkiem ACEA – europejskiej organizacji producentów pojazdów, ACEM – europejskiej organizacji producentów motocykli oraz CLCCR – europejskiej organizacji producentów przyczep, naczep i zabudów. To szczególne wyróżnienie, bo członkiem tych organizacji z każdego kraju może być tylko jeden branżowy związek i – co szczególnie istotne – trzeba zostać zaproszonym, po wcześniejszej weryfikacji „kandydata”.

As we are about to open a new chapter in the history of mobility, it's worth noting that this year marks the 30th anniversary when heads of more than a dozen import companies decided to establish SOIS - the Association of Official Automobile Importers. Several years later, when the organisation was joined by auto manufacturing sites, it changed its statute and structure and adopted a new name - the Polish Automotive Industry Association.

Over three decades, PZPM has gained visibility not only in Poland, but also in Europe - it is the only organization from Poland to be a member of ACEA - the European organization of vehicle manufacturers, ACEM - the European organization of motorcycle manufacturers, and CLCCR - the European organization of manufacturers of trailers, semi-trailers and bodies. It's a very unique distinction as only one trade organisation from each country may become a member of these organisation plus, what is particularly important, the "candidate" which is first verified, needs to receive an invitation.

Organizacja jest niezmiennie doceniana za profesjonalny charakter i wiarygodność. Reaguje w sytuacjach trudnych i kryzysowych, zna problemy branży i szuka sposobów ich rozwiązania. Stanowi także forum wymiany doświadczeń i poglądów we wszelkich kwestiach istotnych dla sektora motoryzacyjnego, a także zabiega o stworzenie jak najlepszych warunków dla prowadzenia działalności gospodarczej przez swoje firmy członkowskie; dąży do integracji branży motoryzacyjnej w Polsce.

PZPM działa w wielu obszarach – w tym prawnym, technicznym, analityczno-statystycznym i środowiskowym – czyli w każdym, który jest powiązany z pojazdami dnia dzisiejszego i co bardzo ważne jutrzejszego, a więc zero- i niskoemisyjnymi.

Teraz, gdy Związek wchodzi w przyszłość, 30-letnie doświadczenie daje mu rozpoznawalność, wiarygodność, wiedzę i kompetencje by wciąż móc skutecznie reprezentować zrzeszone firmy w nowej i zmieniającej się rzeczywistości motoryzacyjnej.

Branża w kryzysie

Pandemia i kryzys półprzewodników sprawiły, że liczba rejestracji samochodów osobowych tak w Europie jak i w Polsce zmniejszyła się średnio o około 20 proc. w stosunku do okresu przed pandemią. To bardzo dużo, gdy weźmiemy pod uwagę fakt, że w najlepszych latach w Europie rejestrowano rocznie po kilkanaście milionów samochodów. Właśnie doświadczamy najbardziej spektakularnego spadku rejestracji samochodów osobowych w Europie w ostatnich kilkunastu latach. Kryzys półprzewodnikowy to główny powód kompletnego rozchwiania rynku motoryzacyjnego, z wydłużonymi czasami odbiorów nowych aut i ograniczoną ofertą. Dotyczy to także aut elektrycznych, dla których czas realizacji zamówienia też może wynosić nawet rok.

Za kilkanaście lat bez aut spalinowych

Bieżące problemy będą jednak błędny i ich miejsce zajmie kwestia motoryzacji przyszłości. Ministrowie środowiska państw członkowskich Unii Europejskiej zatwierdzili obciążenie wysokimi opłatami pierwszych rejestracji pojazdów z silnikami spalinowymi w Europie od 2035 roku. Nie oznacza to jednak konieczność złomowania jeżdżących już pojazdów. Wszystkie samochody które są samochodami spalinowymi – czy to czysto spalinowymi, czy to hybrydowymi – będzie można eksploatować i nimi jeździć

The Association is consistently recognized for its professionalism and credibility. It responds to challenging and crisis situations, is familiar with issues of the sector and is seeking for ways to have them solved. It also serves as a platform for exchange of information and ideas in all matters vital for the automotive industry and strives to create optimum conditions for its member organisations to do business; it aims to integrate the automotive industry in Poland.

PZPM is active in multiple areas, including law, technology, analyses and statistics and environmental protection, or in any area that is relevant to vehicles of today and tomorrow, including zero-emission and low-emission mobility. Today, when the Association is embracing the future, three decades of experience ensure its visibility, credibility, expertise and competence to carry on with effective representation of member organisations in a new and constantly evolving automotive reality.

The sector in crisis

The pandemic and the semiconductor crisis have taken their toll on passenger car registrations in Europe and Poland. Registration figures dropped by approx. 20 per cent on average versus pre-pandemic times. It's a lot because in record-breaking years new registrations in Europe accounted annually for more than a dozen million



Marek Gawroński, Przewodniczący Rady Nadzorczej PZPM i Jakub Faryś, Prezes PZPM podczas uroczystej gali jubileuszowej PZPM / Marek Gawroński, Chairman of the Supervisory Board of PZPM and Jakub Faryś, President of PZPM during the jubilee gala of PZPM

do ich śmierci technicznej. Będzie je można również sprzedawać, kupować i rejestrować pod warunkiem, że pierwsza rejestracja nastąpiła przed momentem wejścia w życie przepisów. Polska jest w awangardzie krajów odchodzących od samochodów z silnikiem wysokoprężnym ale w zakresie pojazdów zeroemisyjnych mamy dużo do nadrobienia, bo należy tu wziąć pod uwagę uwarunkowania w danym kraju. Zupełnie inna sytuacja jest np. w Holandii, która jest krajem ludzi bardzo zamożnych i w dodatku już dziś ma bardzo dobrze już rozwiniętą sieć ładowania elektryków. Zupełnie inna sytuacja jest w Polsce, w Rumunii, na Słowacji czy w Czechach. PZPM wskazuje, że szybkość wymiany aut spalinowych na elektryczne będzie zależała od kraju i od poziomu zamożności mieszkańców. Pojawiają się kraje, które dodatkowymi wewnętrznymi przepisami będą zniechęcały do używania samochodów spalinowych, np. wprowadzając opłaty za posiadanie takiego auta, albo podatki od paliw kopalnych.



Waldemar Buda, Minister Rozwoju i Technologii oraz Jakub Faryś, Prezes PZPM podczas Jubileuszowego Walnego Zgromadzenia Członków PZPM / Waldemar Buda, Minister of Development and Technology and Jakub Faryś, President of PZPM during the General Meeting of PZPM Members

Po polskich drogach jeździ około 19 milionów samochodów osobowych. W Centralnej Ewidencji Pojazdów jest ich zarejestrowanych dużo więcej, bo 26 milionów, ale część z nich – ok. 7 milionów – są to tak zwane „martwe dusze”, czyli samochody, których fizycznie nie ma. Dla porównania w Europie jeździ mniej więcej 240 milionów samochodów osobowych, czyli polski park samochodowy stanowi ponad 8 proc. unijnego.

W Polsce średni wiek auta, bez uwzględnienia „martwych dusz”, wynosi około 14 lat. To znaczy, że Polacy będą kupować samochody spalinowe do dnia wejścia w życie

vehicles. We are now witnessing the most dramatic slump in passenger car registrations in Europe in the past two decades. The semiconductor crisis is the main reason behind the ultimate disruption of the automotive market; its fallout include extended waiting time for new cars and limited range. It also affects EVs as you need to wait up to a year to have the vehicle delivered.

No ICE vehicles in a decade

Current issues will continue to fade as the mobility of the future will be taking centre stage. European Union environment ministers have struck a deal to introduce hefty charges for first registration of ICE vehicles in Europe by 2035. But this doesn't mean that vehicles which are driven today will need to be scrapped. All vehicles fitted with internal combustion engines, including traditional ICE vehicles or hybrids, may be used and driven until their technical death. They may be also marketed, purchased and registered, provided that they will be registered for the first time before regulations come into force. Poland is in the vanguard of countries that are moving away from the diesel drive, but we have a lot of catching up to do in terms of zero-emission vehicles as country-specific conditions must be taken into consideration. The situation is completely different, for instance, in the Netherlands which has a very affluent population and a very well-developed EV charging network than in Poland, Romania, Slovakia or the Czech Republic. PZPM reveals that the pace of replacement of ICE vehicles with EVs will vary from country to country and will be driven by the affluence of its population. There will be countries that will introduce additional internal regulations to discourage the use of ICE vehicles, for instance, by levying charges on owners of such cars or fossil fuel taxes.

There are about 19 million passenger cars on Polish roads. Many more, or 26 million, are registered in the Central Register of Vehicles, but some of them – approx. 7 million, are the so-called “dead souls,” or vehicles that cease to physically exist. By comparison, Europe has roughly 240 million passenger cars on the road, meaning the Polish car fleet accounts for more than 8 percent of the EU's fleet.

The average age of a vehicle in Poland, exclusive of end-of-life vehicles, stands at approx. 14 years. This means that Poles will be buying combustion vehicles until new EU regulations become effective and will be theoretically

nowych przepisów unijnych i jeździć nimi teoretycznie do roku 2050. Zakłada to jednak pełną dostępność spaliny-
wych modeli aż do 2035 r. A takie założenie zapewne okaże się błędne, ponieważ wszystko wskazuje na to, że liczba samochodów spalinowych w najbliższych latach w ofercie producentów będzie malała. Wiąże się to z koniecznością ograniczenia emisji. W 2030 roku redukcja emisji CO₂ dla aut osobowych musi wynieść 55 proc. Producenci muszą zatem też jak najszybciej zacząć zarabiać na ogromnych inwestycjach w nowe rodzaje napędów do aut, bo inwestowanie w tym samym czasie w rozwój samochodów spalinowych nie byłoby opłacalne i ekonomicznie uzasadnione. Szacuje się, że już w 2030 roku co najmniej połowa samochodów sprzedanych i zarejestrowanych w Europie będzie zeroemisyjna. Z czysto biznesowych powodów prawdziwa transformacja elektromobilna zacznie się jeszcze przed rokiem 2035 i możemy z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że w okolicy roku 2045 na rynku pozostanie niewiele aut spalinowych. Jednak ryzyko nieprzewidywalności pewnych procesów i zdarzeń jest tak wysokie, że dzisiaj trudno ocenić sytuację na rynku w roku 2035. Szybkie przejście na niskoemisyjne napędy wymaga dodatkowo spełnienia wielu warunków. Musi wiązać się z utrzymaniem – lub ewentualnie nieznacznym tylko pogorszeniem – komfortu używania samochodu jaki znamy do tej pory z samochodów spalinowych. Ponadto, spora część społeczeństwa może nie okazać się skłonna do proekologicznych poświęceń.

Więcej prądu!

Przewiduje się problemy z dostępnością energii elektrycznej, które nie polegają wyłącznie na jej braku, ale też lokalizacji. Prąd musi być tam, gdzie jest potrzebny, żeby ładowanie samochodów było możliwe i także tam, gdzie mają powstać stacje ładowania. Najpierw jednak trzeba go wytworzyć, a potem „przetransportować”. Są to zatem kwestie dotyczące i produkcji i przesyłu prądu, jednak w Polsce przesył póki co wydaje się być znacznie większym problemem niż jego wytwarzanie.

Komisja Europejska założyła, że w 2030 roku – czyli za 8 lat – w UE ma być 3,9 mln stacji ładowania. Dziś jest ich nieco ponad 300 tys., z czego połowa w Holandii i Niemczech, a to pokazuje, na jakim etapie z tymi inwestycjami jest cała reszta Unii. Branża motoryzacyjna policzyła natomiast, że w 2030, przy 50-procentowej redukcji emisji CO₂, tych punktów powinno być co najmniej 7 milionów, czyli już na starcie szacunki różnią się dwukrotnie, jeżeli chodzi o liczbę stacji. Poważnym problemem jest także rozmieszczenie



Ireneusz Zyska, Sekretarz Stanu, Pełnomocnik Rządu ds. Odnawialnych Źródeł Energii Ministerstwa Klimatu i Środowiska podczas Jubileuszowego Walnego Zgromadzenia Członków PZPM / Ireneusz Zyska, Secretary of State, Government Plenipotentiary for Renewable Energy Sources at the Ministry of Climate and Environment during the General Assembly of PZPM Members

driving them by 2050. However, this implies the ultimate availability of ICE models by 2035. This assumption will probably prove to be wrong as everything seems to indicate that manufacturers will be reducing their range of ICE vehicles in the nearest future. This comes as an after-effect of the need to curb the emission levels. CO₂ emissions from passenger cars must be reduced by 55 per cent by 2030. Therefore, auto makers must swiftly generate profit on their massive investments in new drive technologies to make simultaneous investments in development of ICE vehicles unprofitable and economically unviable.

It has been estimated that by 2030 at least 50% of vehicles marketed and registered in Europe will be low-emission models. For purely business reasons, genuine transition to electromobility will begin long before 2035 and it is fair to assume that around 2045 ICE vehicles will become a rare sight on the market. However, the risk of unpredictability of certain processes and events remains so high that today it is difficult to predict how developments on the market will unfold by 2035. In addition, swift transition to low-emission drives requires meeting multiple conditions. It must entail maintaining or possibly only slightly reducing the comfort of driving whose standards have been set by ICE vehicles. In addition, a large part of the society may be reluctant to make sacrifices in the name of environmental protection.

More power!

Problems are also anticipated with the availability of electric energy and they are not only related to its shortage, but also

ładowarek. Nasze budynki mieszkalne nie są przystosowane do wysokiego poboru mocy. Zdecydowana większość bloków stojących w Polsce pochodzi sprzed lat 90-tych. Mało który budynek mieszkalny ma możliwość zainstalowania ładowarek w garażu, bo garażu po prostu nie ma dlatego taki kierowca staje się klientem ładowarek publicznych i dlatego przyjmujemy, że w Polsce po upowszechnieniu się pojazdów elektrycznych spora część ładowań będzie się odbywała w ładowarkach publicznych. Dodatkowo infrastruktura jest w powijkach i przyspieszenie jej rozbudowy będzie wymagać wsparcia państwa bo sam rynek tego nie nadrobi, jeśli nie będzie mieć pewności, że tam, gdzie wybuduje stacje ładowania rzeczywiście będzie prąd i że da się na tym zarobić. Stację ładowania można postawić prawie wszędzie, ale nie wszędzie da się dociągnąć kabel z prądem. Jeszcze trudniejsze wydaje się przejście transportu drogowego na napęd elektryczny. Największym problemem w dłuższej perspektywie jest dostępność prądu, z czym wiąże się konieczność budowania nowych elektrowni i sieci przesyłowych, a w konsekwencji - dostępność stacji ładowania.

W przypadku ciężarówek ich ładowanie jest jeszcze większym wyzwaniem niż samochodów osobowych, bo wymaga ono więcej czasu i dużo większej mocy. Obecnie w Polsce jest zarejestrowanych zaledwie 16 ciężarówek elektrycznych, ale niebawem będzie ich znacznie więcej.

the location. Electric energy must be available anywhere where it is needed to make vehicle charging possible and whenever charging stations are to be installed. But first, electricity needs to be generated and later transmitted. These issues are hence related to power production and transmission, and so far, energy transmission seems to pose more challenges in Poland than its generation. The European Commission estimates that eight years on, or by 2030, the EU will be home to 3.9 million charging stations. Today's network features slightly more than 300,000 terminals, of which 50% are located in the Netherlands and Germany, what illustrates the progress in related investments in other EU states. Meanwhile, the automotive industry estimates that by 2030 when CO2 emissions will be reduced by 50 per cent, we will need at least 7 million charging stations, what means that the estimated number of terminals is twice as higher right at the start.

Another major problem is distribution of charging stations. Our residential buildings were not designed with high power consumption in mind. The overwhelming majority of apartments blocks in Poland were built long before the 1990s and there are few residential buildings where charging stations may be installed in the garage, because there is simply no garage at all. Local residents will need to use public charging stations, and we estimate that when electric vehicles gain foothold in Poland, most

charging cycles will account for public terminals. In addition, the charging infrastructure is in its infancy, while the state aid will be essential to add momentum to its development, because the market won't commit itself unless it has confidence that charging stations will be connected to the grid and that the venture will be profitable. A charging station may be located practically anywhere, but electric cables cannot be routed anywhere you like. Transition to electric road transport seems to be even more challenging. The biggest issue in the long-term perspective is availability of electric power, what requires development of new power stations and transmission networks, and consequently the availability of charging stations.



Zespół PZPM podczas uroczystej gali jubileuszowej / Photo PZPM team during the jubilee gala

Docelowo trzeba się będzie zmierzyć z wymianą całego parku pojazdów i stworzeniem dla nich - właściwie od zera - sieci stacji ładowania. Założenie jest takie, że baterijny silnik siodłowy będzie jechał 300-400 km, czyli tyle, ile może jechać kierowca ze względu na przepisy dotyczące czasu pracy. Jego ciężarówka będzie się ładować wtedy, gdy on będzie miał obowiązkową godzinną przerwę w jeździe, a biorąc pod uwagę tylko główne korytarze transportowe Polski, potrzebnych jest dla ciężarówek kilkaset stacji - ok. 200 ze złączami na stanowisko o mocy ok.1,5 MW. Jeżeli na jednym parkingu jest 30 stanowisk, to po obu stronach drogi potrzeba ich 60. Czyli, na jeden taki hub potrzeba nam lekko licząc 60 MW. - Dziś nie ma miejsc do tego przygotowanych. Po drugie, przewoźnicy się nie spieszą z wymianą taboru, bo taka ciężarówka jest znacznie droższa, a to oznacza, że cena usługi wykonywanej tym pojazdem będzie również znacznie wyższa, chyba, że eksploatacja tego pojazdu - czyli przede wszystkim koszt energii elektrycznej- będzie znacznie, znacznie niższy niż koszt paliwa.

Bez wątplenia przyszło nam żyć w ciekawych czasach motoryzacyjnego przełomu. Branża, która ostatnio stanęła przed koniecznością pokonywania skutków kryzysu spowodowanego pandemią, zaburzeń dostaw półprzewodników i wojną w Ukrainie została też postawiona przed koniecznością spełnienia bardzo ambitnych celów redukcyjnych i w nieodległej perspektywie - zmiany napędów. To, czy uda się sprostać stawianym przed nią celom zależy jednak nie tylko od producentów motoryzacyjnych, ale też od wielu innych graczy.

Jedno jest pewne - przy okazji kolejnych jubileuszy PZPM będziemy spoglądać na motoryzację z zupełnie innej niż obecnie perspektywy.

JAKUB FARYŚ

Prezes PZPM

Charging of trucks is even more challenging than charging passenger vehicles as it is more time-consuming and requires more power. Poland is currently home to barely 16 electric heavy-duty vehicles, but their number is expected to increase in not-so-distant future. Ultimately, we will need to renew the entire HDV fleet and develop a dedicated network of charging stations, virtually from the scratch. A battery-powered electric motor of a tractor unit will have a range of 300-400 km, what corresponds to the distance that a driver may cover in line with working time regulations. His truck will be charged only when the driver will have a mandatory one-hour break, and if we factor in main transport corridors in Poland, several hundred stations are needed to support heavy-duty vehicles, including approx. 200 megawatt charging stations with approx. 1.5 MW connectors. If a single parking site features 30 places, you need 60 on both sides of the road. That means that a single charging hub requires at least 60 MW worth of power and there are no such locations today. Secondly, carriers are taking their time to renew their fleets, because electric trucks are costlier, what means that the price of their transport performance will also be much higher, unless the cost of ownership, which is mainly the cost of electricity, is significantly lower than the cost of fuel.

Without a doubt, we have come to live in exciting times to witness watershed developments in the automotive sector. The industry which was recently forced to navigate the fallout of the crisis triggered by the pandemic, disrupted semiconductor supplies and the war in Ukraine has also been challenged to meet extremely ambitious reduction targets and, in not-so-distant future, transition to new drives. Achievement of its targets depends not only on automotive manufacturers, but also on many other players. One thing is certain - while celebrating future PZPM's jubilees, we will certainly looking at mobility from a whole different perspective.

President of PZPM





Zmiany, zmiany, zmiany...

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego ma 30 lat, w trakcie których w motoryzacji byliśmy świadkami wielu zmian. Ewolucja dotknęła przede wszystkim technikę. Gdy 30 lat temu powstawał PZPM, właśnie kończyła się era gaźników, a w osobowych samochodach nadal popularne były sztywne tylne mosty. Oba rozwiązania sięgają korzeniami XIX wieku.

Przez te 30 lat motoryzacja zmieniła się diametralnie. Na dobre i na złe zawiadnęła nią elektronika. Użytkowników bardzo interesuje czy do instalacji auta można podpiąć smartfon, aby słuchać ulubionej muzyki lub korzystać z nawigacji. Maleje zainteresowanie rodzajem zastosowanego zawieszenia czy innymi rozwiązaniami technicznymi. Na rynku nowych aut w Polsce dominują firmy. To one kupują ponad 75% nowych pojazdów. Wraz z malejącą ilością nabywców indywidualnych bardzo traci popularność zakup za gotówkę, a i leasing zastępowany jest przez coraz popularniejszy długoterminowy wynajem.

Zmiany przyspieszają, w ostatnich pięciu latach zdarzyło się tyle, co w kilkadziesiąt poprzednich. Pandemia wywołała zmiany w przemyśle samochodowym, których skutki będziemy odczuwać przez lata. Producenci aut zmagają się z rozregulowanymi łańcuchami dostaw i tą nierówną walką ciągnie się już drugi rok, a końca nie widać. Zanim branża zdołała uporać się z pandemią i kryzysem półprzewodników, latem 2021 roku wystrzeliły najpierw ceny gazu, a po napaści Rosji na Ukrainę ceny paliw płynnych poszybowały do niespotykanych wcześniej poziomów i spowodowały nowy kryzys. Wstrząs cenowy na rynku nośników energii doprowadził do wysokiej inflacji,

Changes, and even more changes...

Our Association is celebrating 30 years of its operations over which we have witnessed multiple changes. Evolution has mainly left its mark on technology. 30 years ago when PZPM was established, the era of carburetors was just coming to an end, while solid axles were popular in passenger cars. Both solutions date back to the 19th century.

The automotive sector changed radically during that period. With all its benefits and downsides, electronics began to reign supreme. Users are mainly keen to discover if they are able to connect their smartphones to the car to listen to their favourite music or benefit from navigation. They are not interested in knowing what type of suspension or engine supply system has been fitted in their cars. The new vehicles market is dominated by fleet clients, while the role of individual buyers is declining, what makes cash purchases less popular. Lease plans are being replaced by long-term rental which is visibly gaining foothold. Changes are accelerating, and the past five years saw as many developments as the last several decades. The pandemic took a painful toll on the automotive sector and triggered changes whose consequences will remain palpable for years. Auto manufacturers are struggling with the broken supply chain and have continued this uneven fight for the second year, with no end in sight.

Before the sector managed to rebound after the pandemic and the semiconductor crisis, gas prices sky-rocketed in the summer of 2021, and Russia's attack on Ukraine made fuel prices soar to never-seen-before levels, what gave rise to a new crisis. The price shock on the energy market

z którą zmagają się największe światowe gospodarki. Wpływa ona także na naszą branżę.

To nie koniec zmian, wskazówki zegara przyspieszają a motoryzację i zmotoryzowanych czekają duże, może nawet fundamentalne zmiany. Parlament Europejski przyjął nowe regulacje, które wymuszą na motoryzacji zmniejszenie emisji CO₂ w 2035 o 100%, co w praktyce oznacza, że będzie można zarejestrować nowy samochód jedynie elektryczny: baterijny lub wodorowy.

Wydaje się, że napęd elektryczny baterijny będzie najpopularniejszym w nadchodzących dekadach. Możliwe też, że przyszłość należy do napędu wodorowego, jednak w obu przypadkach konieczne są wielkie inwestycje w infrastrukturę. Już brakuje ładowarek prądu i stacji tankowania wodoru, a rządy muszą przygotować się na niezbędne wydatki. Na ile zmieni się nasze życie wraz z upowszechnieniem się nowych napędów zobaczymy. Przed nami ciekawe czasy, bo niezależnie od tego, co pod maską popycha samochód, najważniejsza jest możliwość przemieszczania się.

has triggered massive inflation which is now crippling the world's largest economies. It also impacts our sector.

But changes do not stop there. Arms of the clock are gaining traction as there are major changes ahead for the automotive sector and motorists. The European Parliament has adopted new regulations that will force the motor industry to reduce carbon emissions.

New drives are being deployed and the electric drive will be most popular in the upcoming decades. Hydrogen may be the drive of the future, but in both cases massive investments in infrastructure are very much needed. There is already a shortage of chargers and hydrogen refuelling stations, while governments need to brace for essential expenditure.

We will see how our life changes when new types of drives are deployed. There are exciting times ahead, because regardless what is propelling the car forward under the bonnet, it is the ability to travel that comes first.

JAKUB FARYŚ

Prezes PZPM

President of PZPM





Kondycja branży samochodowej w EU w 2022 roku

W burzliwych czasach, w których żyjemy, podejmowanie decyzji na podstawie faktów zyskuje na znaczeniu. Z tego właśnie powodu Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów (ACEA) chce być głównym źródłem wiarygodnych danych na temat naszego sektora, żeby wspierać podejmowanie świadomych decyzji dotyczących przyszłości motoryzacji i europejskiego przemysłu. ACEA realizuje ten cel na wiele sposobów, m.in. publikując coroczny przegląd, który ilustruje kondycję branży. W tym roku nasz raport pokazuje prężnie rozwijający się, innowacyjny sektor. Imponujące roczne inwestycje na poziomie 59 miliardów euro, czyli jednej trzeciej wydatków w regionie, sprawiają że branża motoryzacyjna plasuje się w unijnej czołówce inwestycji w badania i rozwój.

Dzięki temu nasz przemysł jest liderem transformacji, której celem jest zeroemisyjna mobilność. Chyba najlepiej odzwierciedla to udział rynkowy samochodów elektrycznych z akumulatorem trakcyjnym, który w 2021 wzrósł niemal dwukrotnie do około 10%. Producenci samochodów aktywnie podejmują działania, żeby udział pojazdów elektrycznych rósł we wszystkich segmentach - i muszą robić to szybko, by przyczynić się do realizacji europejskich celów klimatycznych. Aby odnieść sukces, musimy pilnie stworzyć ramowe warunki, które sprzyjają szybkiej i masowej elektryfikacji floty, zbudować gęstą sieć infrastruktury ładowania i zapewnić dostęp do niezbędnych surowców. Warto podkreślić, że w ciągu ostatnich 15 lat poziom emisji CO₂ z produkcji samochodów został zmniejszony o niemal połowę, a zużycie energii o jedną czwartą.

The state of the EU auto industry 2022

Taking decisions that are soundly rooted in facts is even more essential than usual in today's turbulent times. That is why the European Automobile Manufacturers' Association (ACEA) strives to be the prime provider of reliable data on the sector, enabling informed decisions on the future of mobility and Europe's industrial base. ACEA does this in many ways, including by publishing an annual snapshot of the state of the industry.

Firstly, this year the snapshot shows a vibrant, innovative industry. With its massive yearly investment of €59 billion, the auto sector remains the EU's top investor in R&D, accounting for one third of the region's total spending.

Thanks to this, the auto industry is leading the transition towards zero-emission mobility. No better testament to that than the fact that the market share of battery electric cars almost doubled to around 10% in 2021. Vehicle manufacturers are committed to accelerating this trend across all vehicle segments - and indeed must do so rapidly to ensure that Europe's climate targets are met. If we are to succeed, it is urgent that the framework conditions for going electric on a massive scale are also now put in place, including a dense network of charging infrastructure and access to the necessary raw materials.

What is more, over the past 15 years CO₂ emissions from car production have been slashed by almost a half, and energy consumption cut by a quarter.

The industry is of course not only investing heavily in

Branżowe inwestycje nie ograniczają się do ekologii. Przemysł motoryzacyjny chce także zapewnić wszystkim bezpieczną i inteligentną mobilność. Z najnowszych danych wynika, że UE ugruntowuje swoją pozycję światowego lidera w dziedzinie bezpieczeństwa drogowego, a liczba śmiertelnych ofiar wypadków drogowych w UE spadła o ponad 17% rok do roku. Pomimo to, ACEA i jej członkowie nie spoczną, dopóki nie zostanie osiągnięta Wizja Zero, a zaawansowane systemy wspomagania jazdy, które są obecnie standardowym wyposażeniem wszystkich nowych pojazdów, przybliżają nas do tego celu.

Niepokojącą tendencją jest natomiast coraz wyższy średni wiek samochodów osobowych [12 lat], ciężarowych [14], dostawczych [12] i autobusów [13] na drogach UE. Wprowadzając do ruchu najbardziej ekologiczne i najbezpieczniejsze nowe pojazdy, musimy mieć absolutną pewność, że samochody te będą nadal przystępne dla wszystkich obywateli Europy.

Z drugiej strony, dane dotyczące produkcji i sprzedaży samochodów w UE nie napawają nas optymizmem. W wyniku dotkliwych dla branży problemów z przerwanyimi łańcuchami dostaw 2021 roku poziom produkcji spadł po raz kolejny o 8%. Spadek produkcji przełożył się na niższą sprzedaż nowych samochodów, bo podaż była znacznie niższa niż popyt. W 2021 roku sprzedaż samochodów osobowych w UE spadła do 9,7 milionów sztuk, czyli była niższa o 3,3 milionów sztuk niż przed pandemią.

W świetle zmniejszającego się globalnego udziału UE w produkcji samochodów [15 %] i w rynku światowym [14 %], konieczne jest podjęcie pilnych działań w celu ugruntowania jego mocnej pozycji na arenie międzynarodowej. Punktem wyjścia powinny być zdecydowane działania, które podnoszą odporność europejskich łańcuchów dostaw. Branża motoryzacyjna jest filarem europejskiej gospodarki. Sektor zapewnia zatrudnienie 12,7 milionom osób, wytwarza roczną nadwyżkę handlową w wysokości 79,5 miliardów euro [+5%] i generuje 375 miliardów euro wpływów podatkowych dla skarbów państw na głównych rynkach UE. W niepewnych czasach musimy mieć pewność, że nasza strategiczna branża pozostanie silnym, konkurencyjnym graczem, który może i jest gotowy realizować cele zero-emisyjnej i bezwypadkowej mobilności.

SIGRID DE VRIES

Dyrektor Generalna ACEA

clean mobility – in parallel it is pushing for safe and smart mobility for all. Indeed, the latest data show that the EU is consolidating its position as the world leader in road safety, with a year-on-year drop in EU road fatalities of over 17%. However, ACEA and its members will not rest until Vision Zero is achieved – and the advanced driver assistant systems which now come as standard in all new vehicles will bring us further towards this goal.

The rising average age of the cars [12 years], trucks [14], vans [12] and buses [13] on EU roads is however a worrying trend. If we want to bring the cleanest and safest new vehicles into circulation, we absolutely must ensure that mobility remains affordable for all European citizens.

When it comes to the production and sales of vehicles in the EU, the picture is far from rosy unfortunately. Indeed, vehicle production took another hit in 2021 [-8%], as supply shortages continue to hurt the industry. As a result of this slowdown in production, sales of new vehicles also continued their decline, as supply struggled to follow demand. Indeed, EU car sales fell to 9.7 million units in 2021 – 3.3 million less than the pre-COVID crisis levels.

In light of the EU's retracting global share of vehicle output [15%] and of the world market [14%], urgent action is needed to retain a solid position on the international stage. This should start with decisive steps to make Europe's supply chain much more resilient.

The auto sector is an economic powerhouse for Europe – providing employment for 12.7 million people, bringing in an annual trade surplus of €79.5 billion [+5%], and generating €375 billion in taxation for governments in major EU markets.

As we navigate through the uncertain times ahead, we must ensure that this strategic industry remains a strong competitive player, ready and able to pursue the goals of zero-emission and zero-fatality mobility.

Sigrid de Vries, ACEA Director General



ACEA Director General

Członkowie

Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego

3M Science.
Applied to Life.™

3M Poland
www.3m.pl

AC **STAG**
autogas systems

AC
www.ac.com.pl
www.stag.pl

Junak® **TRIUMPH**
Lambretta **ZONTES**

Almot Mikołaj Sibora
www.junak.com.pl
www.triumphmotorcycles.pl
www.lambretta.com
www.zontespolska.pl

BMW **MINI**
BMW
MOTORRAD

BMW Group Polska
www.bmw.pl
www.mini.com.pl
www.bmw-motorrad.pl

BOSCH

Robert Bosch
www.bosch.pl

Carpol

Carpol
www.carpol.pl

DAF
A **PACCAR** COMPANY

DAF Trucks Polska
www.daftrucks.pl

KÖGEL

Eurotrailer
www.grupadbk.com

EVP | Electric Vehicles Poland

EVP
www.evpoland.pl

Ford

Ford Polska
www.ford.pl

Ford
TRUCKS

Sharing the load
Ford Trucks
www.ford-trucks.pl

POLSKA
GRUAU

Gruau Polska
www.gruau.com

HENSCHEL
ENGINEERING AUTOMOTIVE

Henschel Engineering
Automotive
www.henschel-automotive.com

HONDA


Honda Motor Europe Ltd.
Sp. z o.o. Oddział w Polsce
www.honda.pl

HYUNDAI

Hyundai Motor Poland
www.hyundai.pl

Members

of Polish Automotive Industry Association



Inchcape JLR Poland
www.jaguar.pl
www.landrover.pl



ISUZU
Powered for life

Isuzu Automotive Polska
www.isuzu.com.pl



Isuzu Trucks Polska
www.isuzutrucks.pl



Iveco Poland
www.iveco.pl



Katcon Polska
www.katcon.pl



KFB Acoustics
www.kfb-acoustics.com



Kia Polska
www.kia.com



KTM Central East Europe
www.ktm.com



Liberty Corporation
www.libertymotors.pl



LOTOS Oil
www.lotosoil.pl




MAN Truck & Bus Polska
www.mantruckandbus.pl



MAN Trucks
www.mantruckandbus.pl




Mazda Motor Poland
www.mazda.pl



Mercedes-Benz
The best or nothing.

smart

Mercedes-Benz Polska
www.mercedes-benz.pl
www.smart.com



Mercedes-Benz
Trucks you can trust

FUSO

Mercedes-Benz Trucks Polska
www.mercedes-benz-trucks.com

Członkowie

Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego



ASTARA Poland
www.mitsubishi.pl



MOTO WEKTOR
www.motowektor.pl



Motor-Land
www.kymco.pl



MRauto
www.mrauto.pl



Nexteer Automotive Poland
www.nexteer.com



Nissan S.C.& E Europe
www.nissan.pl



Polonia Cup
www.poloniacup.com.pl



Probike
www.kawasaki.pl



Renault Polska
www.renault.pl
www.dacia.pl



Renault Trucks Polska
www.renault-trucks.pl



Scania Polska
www.scania.pl



SsangYong Auto Polska
www.ssangyong-auto.pl



Subaru Import Polska
www.subaru.pl



Suzuki Motor Poland
www.suzuki.pl



Terberg Matec Polska
www.terbergmatec.pl

Members

of Polish Automotive Industry Association

TOYOTA

TOYOTA MOTOR MANUFACTURING POLAND

Toyota Motor
Manufacturing Poland
www.toyotapl.com



Toyota Central Europe
www.toyota.pl
www.lexus-polska.pl

Indian
MOTORCYCLE

V Cruiser
www.indianpoland.com

Valeo

Valeo Thermal Systems
www.valeo.com



Volkswagen Group Polska
www.volkswagen.pl, www.audi.pl
www.seat.pl, www.cupraofficial.pl
www.skoda-auto.pl, www.porsche.pl
www.vwdostawcze.pl, www.volkswagen.pl
www.vw-group.pl, www.vwdostawcze.pl



Volkswagen Poznań
Fabryka Samochodów Dostawczych i Komponentów

Volkswagen Poznań
www.volkswagen-poznan.pl



Volvo Car Poland
www.volvocars.pl



Volvo Polska
www.volvotrucks.pl



WIELTON S.A.
www.wielton.com.pl

YAMAHA
Revs your Heart

Yamaha Motor Europe
– Oddział w Polsce
www.yamaha-motor.pl

zipp

Zipp
www.zipp.pl



Kim jesteśmy

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego jest największą polską organizacją pracodawców branży motoryzacyjnej, skupiającą producentów oraz przedstawicieli producentów pojazdów samochodowych, motocykli, skuterów w Polsce i firm zabudowujących oraz nadwoziowych.

PZPM reprezentuje 56 firm członkowskich. Głównym celem Związku jest reprezentowanie interesów zrzeszonych firm wobec organów administracji publicznej, środków masowego przekazu i społeczeństwa.

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego inicjuje zmiany legislacyjne oraz wspiera działania na rzecz rozwoju i promocji polskiego sektora motoryzacyjnego. Jest organizacją zapraszaną przez rząd do opiniowania projektów najistotniejszych aktów prawnych dotyczących motoryzacji, uczestniczy także w pracach komisji parlamentarnych i rządowych. **Jako członek Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów ACEA oraz Europejskiego Związku Producentów Motocykli ACEM, oraz Związku Producentów Przyczep, Naczep i Zabudów – CLCCR, PZPM reprezentuje interesy firm członkowskich w organach Unii Europejskiej.** Najwyższą władzą związku jest Walne Zgromadzenie Członków, w okresie między jego posiedzeniami pracami

Who we are

The Polish Automotive Industry Association is the largest Polish organisation of automotive industry employers that brings together 56 organisations: manufacturers and representatives of motor vehicles, motorcycles, mopeds in Poland, converters and coachbuilders. The main objective of the Polish Automotive Industry Association is to represent the interests of its member organizations in relations with the public administration bodies, the media, and the public. The Polish Automotive Industry Association initiates legislative amendments and supports initiatives that contribute to development and promotion of the Polish motor industry. Our organisation is invited by the government to review drafts of key legal acts relevant to the motor industry and contributes to efforts of parliamentary and government committees. **Being a member of the European Automobile Manufacturers' Association (ACEA), the European Association of Motorcycle Manufacturers (ACEM) and the International Association of the Body and Trailer Building Industry (CLRR), PZPM represents the interests of member organizations before European Union bodies.** Its supreme body is the General Meeting of Members, while during intervals between its sessions

organizacji kieruje Rada Nadzorcza. Na czele związku stoi prezes, który jest jednoosobowym organem wykonawczym i kieruje bieżącymi pracami, realizując zadania wyznaczone przez Radę Nadzorczą i Walne Zgromadzenie Członków. Biuro PZPM prowadzi prace w najistotniejszych dla branży obszarach, m.in. legislacji, homologacjach, promocji rynku motoryzacyjnego, Public Relations, zagadnieniach podatkowych, statystyk oraz analiz rynku.

Historia

W 1992 roku grupa importerów nowych pojazdów powołała Stowarzyszenie Oficjalnych Importerów Samochodów (SOIS). Od początku istnienia Stowarzyszenie odgrywało istotną rolę w kształtowaniu i porządkowaniu polskiego rynku motoryzacyjnego.

W 2003 roku Stowarzyszenie Oficjalnych Importerów Samochodów zostało przekształcone w Związek Motoryzacyjny SOIS, organizację zrzeszającą podmioty gospodarcze, czyli firmy (importerów i producentów pojazdów) będące przedstawicielami światowych koncernów motoryzacyjnych w Polsce. Związek Motoryzacyjny SOIS kontynuował idee i cele Stowarzyszenia Oficjalnych Importerów Samochodów, ale znacznie poszerzył zakres działalności.

W 2004 roku ZM SOIS został członkiem ACEA, organizacji zrzeszającej europejskich producentów pojazdów, a także 21 organizacji reprezentujących branżę motoryzacyjną w państwach członkowskich Unii Europejskiej.

W 2006 roku, w związku z rozwojem organizacji – m.in. przystąpieniem do związku importerów jednoślądów, oraz wstąpieniu PZPM do ACEA, nastąpiła zmiana nazwy na obecnie obowiązującą: Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego.

Od 2014 roku PZPM jest aktywnym członkiem CLCCR, Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Przyczep, Naczep i Zabudów.

W 2017 roku PZPM obchodził jubileusz 25-lecia istnienia. Jesteśmy organizacją o ugruntowanej pozycji – zawsze aktywną w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości nowoczesnego przemysłu motoryzacyjnego.

W 2022 roku PZPM obchodzi jubileusz 30-lecia istnienia. Z 30-letnim doświadczeniem wchodzimy w przyszłość, żeby nadal skutecznie reprezentować nasze firmy w nowej i zmieniającej się rzeczywistości motoryzacyjnej.

Jesteśmy organizacją o ugruntowanej pozycji – zawsze aktywną w zmieniającej się rzeczywistości motoryzacji i jej otoczenia.

efforts of the organization are overseen by the Supervisory Board. The Association is led by the President who is a one-man executive authority managing current projects and executing objectives set by the Supervisory Board and the General Meeting. PZPM's Office focuses on pivotal areas for the industry, including legislation, approvals, promotion of the automotive market, production and motor industry, public relations, government relations, fiscal issues, statistics and market analyses.

History

In 1992, a group of new vehicle importers established the Official Automotive Importers' Association (SOIS). Ever since its inception, the Association has been playing a central role in shaping and structuring the Polish automotive market.

In 2003, the Official Automotive Importers Association was transformed into the SOIS Automotive Association, an organization associating economic entities, or organizations (auto importers and manufacturers) representing international automakers in Poland. The SOIS Automotive Association followed up on ideas and objectives of the SOIS Official Automotive Importers' Association, but significantly expanded the range of its activities.

In 2004, SOIS became a member of ACEA, an organization that brings together European automobile manufacturers and 21 organisations representing the motor industry in the EU Member States.

In 2006, following development of the organisation which was joined by motorcycle importers and accession of PZPM to ACEA, the Association adopted its current name – The Polish Automotive Industry Association.

Since 2014, PZPM has been an active member of CLCCR, the European Association of the Body and Trailer Building Industry.

In 2017, the Association was celebrating its 25th jubilee. Being an organisation with an established position, we are ever active in the dynamically evolving reality and the context of the modern automotive industry.

In 2022, the Association is celebrating its 30th jubilee. With 30 years of experience, we enter the future to continue to effectively represent our companies in the new and changing automotive reality.

Being an organisation with an established position, we are ever active in the dynamically evolving automotive industry.

01

POLSKA
POLAND





POLSKA

POLAND

Samochody osobowe Passenger cars

Park samochodowy

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz kolejny korzystamy z danych nt. parku pojazdów opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów.

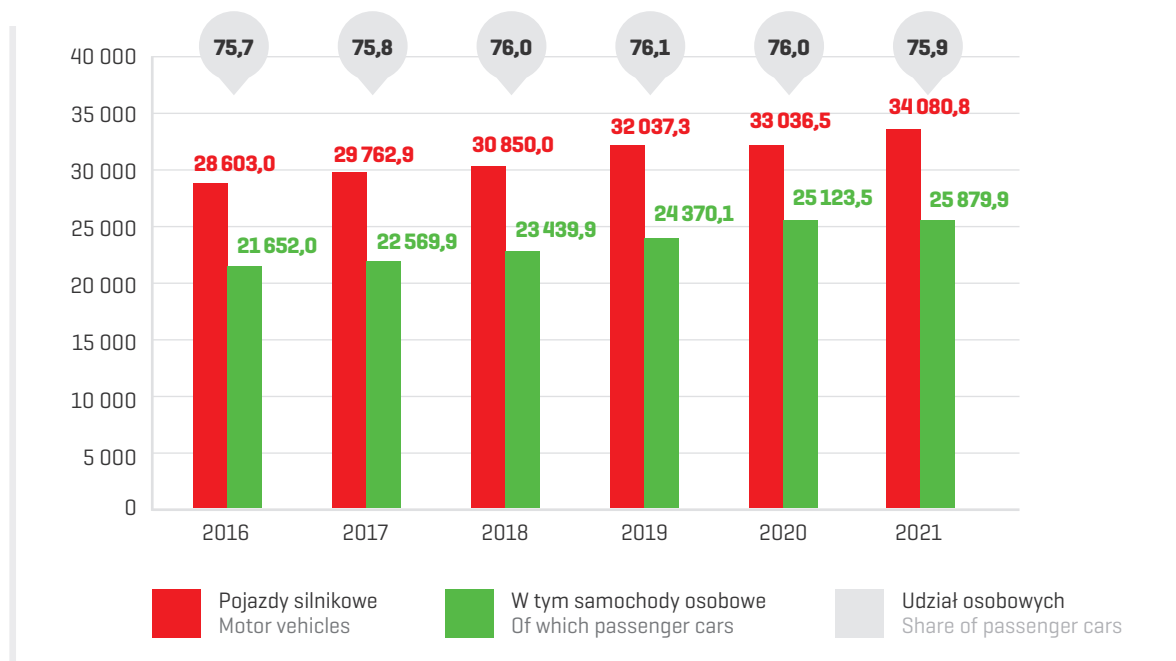
W 2017 roku Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło m.in. na skutek wcześniejszych wniosków PZPM o urealnienie parku pojazdów, definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które mają więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były aktualizowane w bazach CEP w ciągu ostatnich sześciu lat, pod warunkiem, że nie są to pojazdy zabytkowe. Wiele z tych pojazdów nie jest faktycznie użytkowanych na drogach i znaczna ich część może już nie istnieć. Porównawczo podajemy wiekową strukturę parku aut osobowych wraz z pojazdami zarchiwizowanymi jak i bez nich.

Vehicle fleet

Putting this yearbook together, we have tapped once again into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based on records of the Central Register of Vehicles.

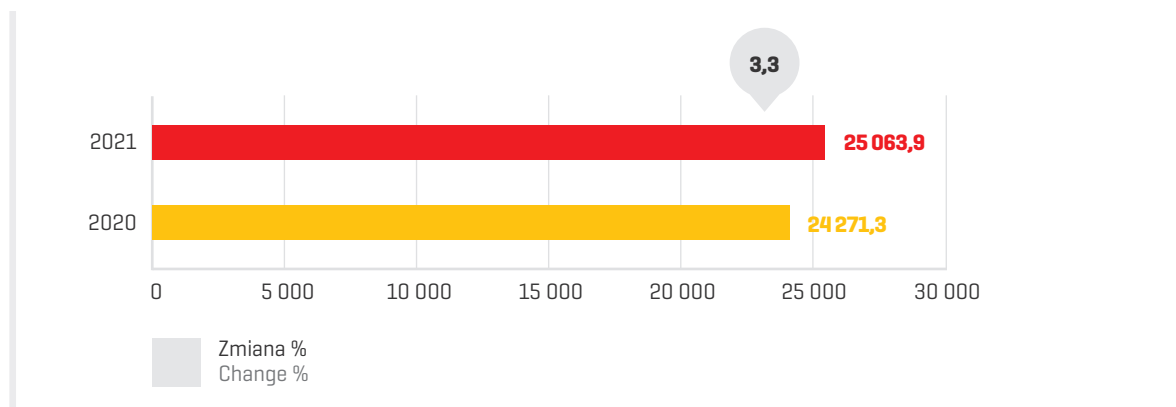
Following previous motions submitted to the Ministry of Digital Affairs by PZPM in order to obtain actual figures that illustrate the actual size of the fleet, in 2017 the Central Register of Vehicles (CRV) introduced the definition of archived vehicles. This group includes over 10 year old vehicles (age computed in reference to their first registration date) which were not updated in the CRV databases in the past six years, provided these are not vintage cars. We assume that many of them are actually not driven on Polish roads and most of them fail to exist anymore. For the purpose of comparison, we present the age structure of passenger cars with and without archived vehicles.

PARK POJAZDÓW SILNIKOWYCH W POLSCE [000 SZT.] MOTOR VEHICLES IN POLAND, NOT UPDATED [000 UNITS]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP
Source: PZPM analysis based on CEP

PARK POJAZDÓW SILNIKOWYCH ZAREJESTROWANYCH W POLSCE - TYLKO AKTUALIZOWANE W OSTATNICH SZEŚCIU LATACH [000 SZT.] PARK OF REGISTERED MOTOR VEHICLES – ONLY UPDATED DURING LAST 6 YEARS [000 UNITS]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP
Source: PZPM analysis based on CEP

Pełne dane, łącznie z pojazdami nieaktualizowanymi, przytaczamy w pierwszej tabeli pt. „Park samochodowy w Polsce”. W kolejnych analizujemy jedynie park pojazdów, które zostały zaktualizowane. Aby ułatwić porównanie z poprzednimi latami, w jednej tabeli podajemy wielkość ubiegłorocznego parku pojazdów, w tym części aktualizowanej [tj. bez zarchiwizowanych].

Comprehensive figures, including non-updated vehicles, are presented in the first table “The vehicle fleet in Poland.” Consecutive tables depict only the updated part of the vehicle fleet. In order to facilitate comparisons with figures for previous years, one of the tables depicts the size of last year’s passenger car fleet, including its updated part [i.e. excluding archival data].

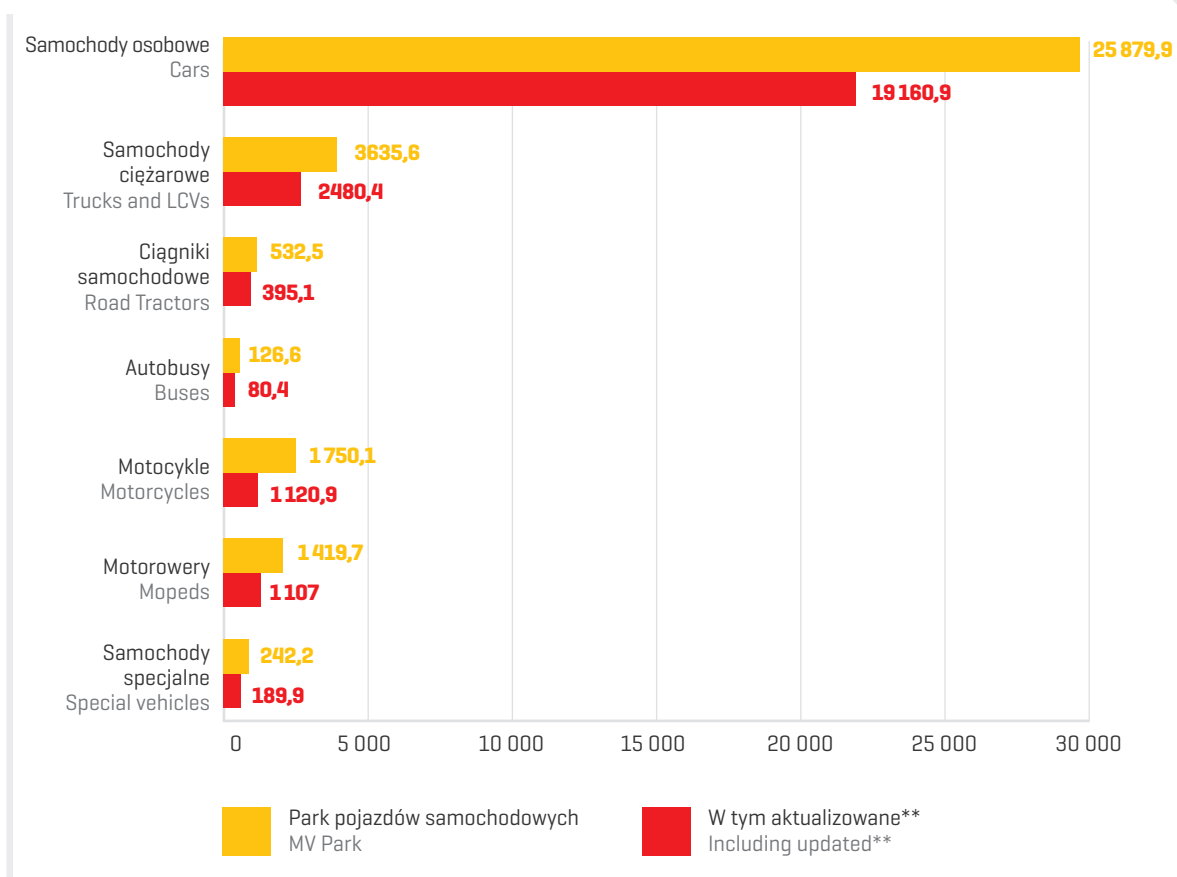
Liczba zarchiwizowanych pojazdów samochodowych sięgnęła na koniec 2021 roku 9 052,1 tys. sztuk i była większa o 3,2 proc. niż rok wcześniej. Do tej grupy zaliczono m.in. 6 719 tys. aut osobowych, 1 155,2 tys. samochodów ciężarowych (w tym dostawcze, ale nie licząc ciągników samochodowych) i 629,2 tys. motocykli.

Według danych aktualizowanych, liczba pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce w 2021 roku powiększyła się w stosunku do poprzedniego o 3,3 proc. do 25 063,9 tys. sztuk. Wśród nich zarejestrowanych było 19 160,9 tys. aut osobowych, o 3,1 proc. więcej niż na koniec 2020 roku.

The number of archived motor vehicles totalled 9,052,100 at end-2021 and was up by 3.2 per cent versus the previous year. This group included 6,719,000 passenger cars, 1,155,200 trucks (inclusive of HCVs, but exclusive of road tractors) and 629,200 motorcycles.

Updated records reveal that the number of motor vehicles registered in Poland in 2021 went up by 3.3 per cent versus the previous year to 25,063,900 units. Registered vehicles included 19,160,900 passenger cars, i.e. more by 3.1 per cent versus end-2020.

PARK POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH* W 2021 ROKU [000 SZT.]
PARK OF MOTOR VEHICLES* IN 2021 [000 UNITS]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP, * oraz motorowery, ** w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM analysis based on CEP, * and mopeds, ** during last six years

Rośnie średni wiek samochodu osobowego

Średni wiek samochodu osobowego w 2021 roku (w części aktualizowanej) wynosił 14,5 roku (o 0,2 roku więcej niż w 2020 roku), natomiast mediana sięgała 14 lat (rok mniej w stosunku do wcześniejszego roku).

The average age of a passenger car is growing

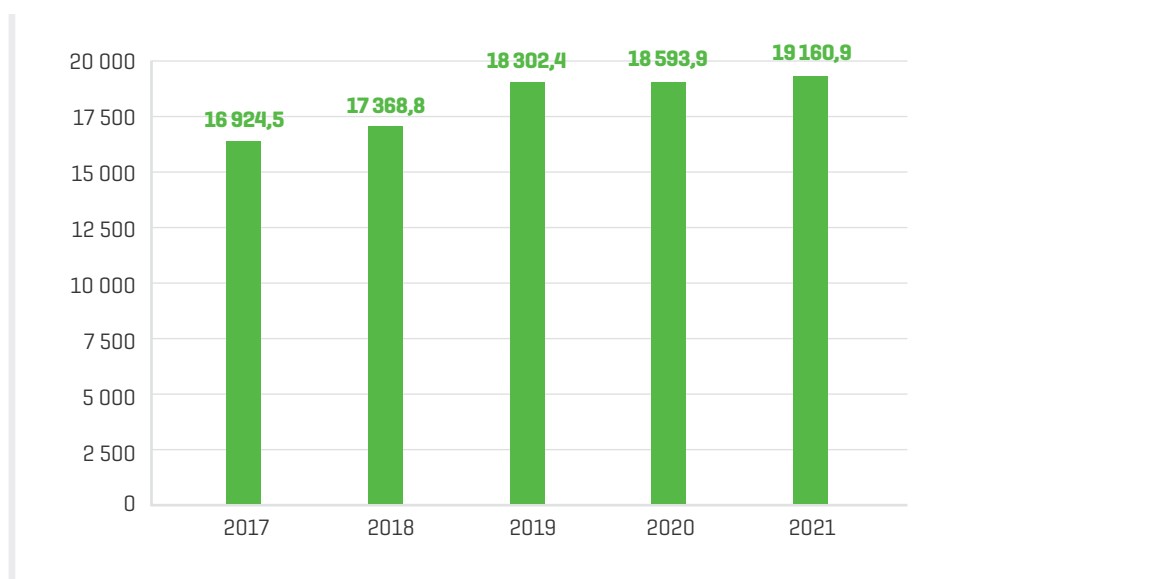
In 2021, the average age of a passenger car in Poland (for the updated part of the fleet) stood at 14.5 years (up by 0.2 years versus 2020), while the median age totalled 14 years (one year less compared to the previous year).

Samochody osobowe 4-letnie lub młodsze stanowiły na koniec 2021 roku 12,0 proc. parku pojazdów osobowych, tyle samo co na koniec 2020 roku. Samochody osobowe w wieku od pięciu do dziesięciu lat stanowiły 17,0 proc. parku, zaś auta liczące od jedenastu do dwudziestu lat 50,0 proc. Na najstarsze, ponad 20-letnie, przypadło 21 proc., a zatem było ich więcej niż najmłodszych, do czterech lat.

Four years and under passenger cars accounted for 12.0 per cent of the passenger car fleet at end-2021, the same as at the end of 2020. Five to 10 year old vehicles had 17.0 per cent share in total fleet, while 11 to 20 year old vehicles accounted for 50.0 per cent of total fleet. The oldest, or more than two decades old models had 21 per cent of share and outnumbered the youngest ones aged four years and under.

LICZBA SAMOCHODÓW ZAKTUALIZOWANYCH* W PARKU ZAREJESTROWANYCH SAMOCHODÓW OSOBOWYCH NA KONIEC ROKU [000 SZT.]

NUMBER OF UPDATED* UNITS OF PASSENGER CARS REGISTERED AT THE END OF THE YEAR [000 UNITS]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP, * pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu / sześciu latach
Source: PZPM analysis based on CEP, * vehicles updated during last five / six years

Starzejący się od wielu lat park samochodowy zasilany jest głównie przez import z wtórnego rynku innych krajów, w którym przeważają auta ponad 10-letnie. Konsekwencje utrzymywania starego parku samochodów są ponoszone nie tylko przez właścicieli samochodów (często w postaci wyższych rachunków za naprawy), ale i społeczeństwo. Stare samochody są mniej bezpieczne i nieekologiczne – rozregulowane silniki emitują znacznie więcej trujących spalin niż nowe modele.

Benzyna najpopularniejsza

W parku aktualizowanych aut osobowych w podziale na rodzaj paliwa, na koniec 2021 roku 45 proc. stanowiły modele z silnikami benzynowymi, na diesle przypadło 40 proc. (w obu przypadkach udziały pozostały niezmiennie),

The size of the fleet which has been ageing for many years is mainly increased by secondary imports from other states and remains dominated by more than a decade old cars. The cost of upkeep of such veteran fleet is not only borne by vehicle owners (higher repair bills), but the entire society. Old vehicles are less safe and not environmentally-friendly – their worn and torn engines have much higher emission levels of noxious exhaust gases than new models.

Petrol leads the way

At end-2021, 45 per cent of the updated passenger car fleet split by fuel type accounted for petrol-powered models, while the share of cars fitted with diesel units stood at 40 per cent (in both cases shares remained unchanged).

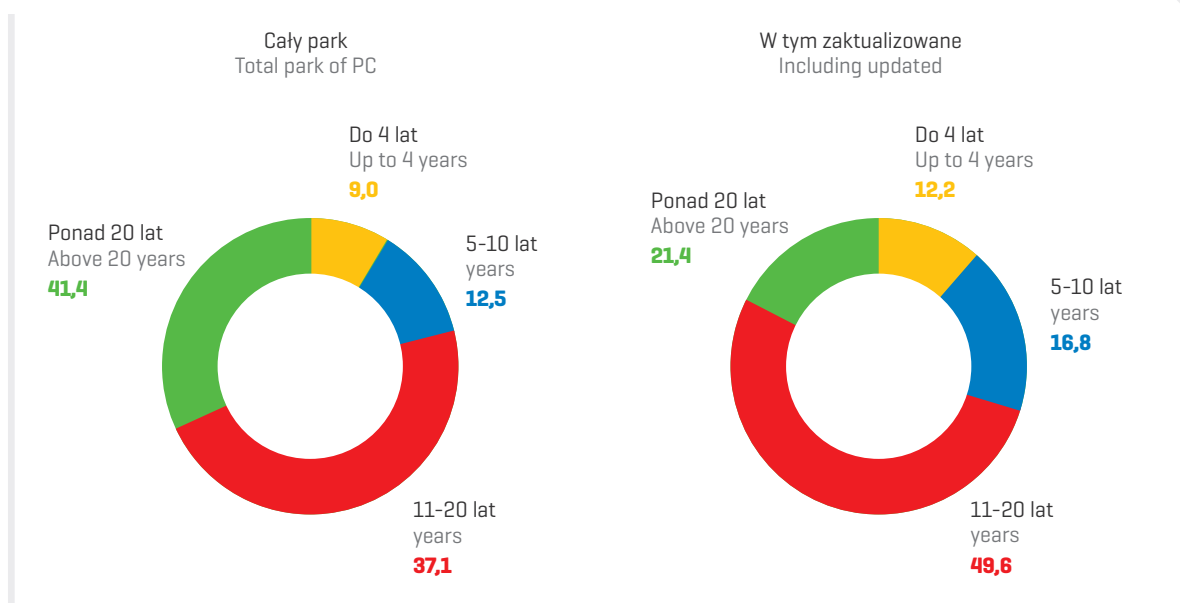
na LPG 13 proc. [spadek o 1 pp. w stosunku do 2020 roku]. Napęd hybrydowy miało 2 proc. floty, zatem udział wzrósł dwukrotnie w stosunku do wcześniejszego roku.

Wśród samochodów najmłodszych, liczących do czterech lat, napęd benzynowy miał 60 proc. udziału [o 2 pp. mniej- rok wcześniej], wysokoprężny 23 proc. [o 4 punkty proc. mniej], natomiast na LPG przypadło tylko 4 proc. floty, tyle samo co w 2020 roku.

LPG accounted for 13 per cent [down by 1 percentage point versus 2020]. Hybrids had 2 per cent of share in total fleet, what means that their share doubled versus the previous year.

Petrol engines had 60 per cent of share among the youngest four years and under cars [down by 2 percentage points year-to-year], diesel-powered cars had 23 per cent of share [down by 4 percentage points], while LPG drives corresponded to merely 4 per cent of the fleet, just like in 2020.

STRUKTURA WIEKOWA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH NA KONIEC 2021 ROKU [%]
AGE STRUCTURE OF CAR PARK AT THE END OF 2021 [%]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP
Source: PZPM analysis based on CEP

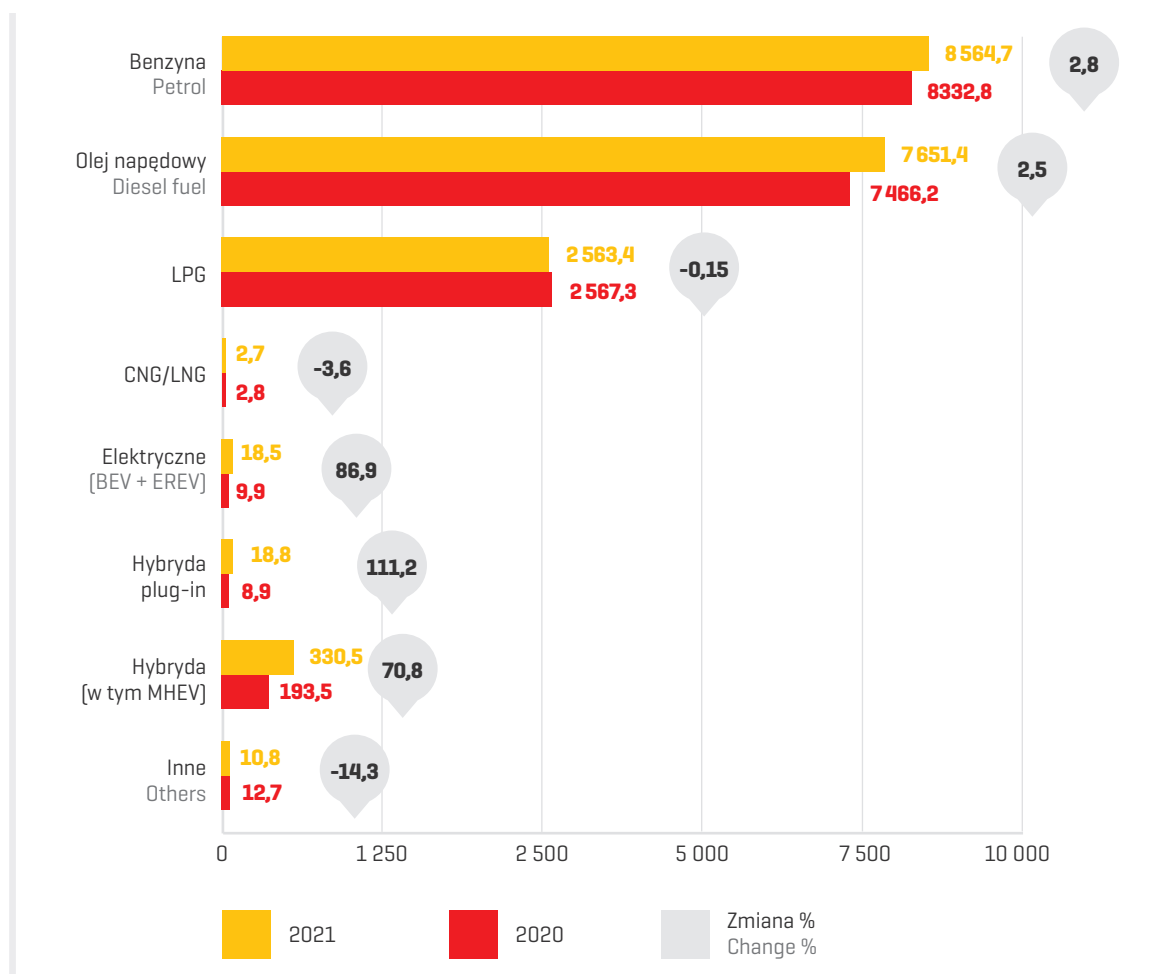
Klasyczne pojazdy hybrydowe zdobyły 7 proc. tego segmentu, o 2 pp. więcej niż w 2020 roku, a „miękkie” hybrydy [mildhybrid] 5 proc. Udział pojazdów elektrycznych sięgnął 1 proc., zaś udział samochodów na gaz ziemny był pomijalnie mały.

Classic hybrids had 7 per cent of share in the segment, which was up by 2 percentage point versus 2020, while mild hybrids had 5 per cent worth of share. The share of EVs stood at 1 per cent, while the share of auto gas-powered cars was statistically irrelevant.

W grupie aut w wieku od pięciu do dziesięciu lat, marginalnie na pierwszym miejscu były modele z napędem benzynowym. Miały 46-procentowy udział, o 1 pp. więcej niż rok wcześniej. Na koniec 2021 roku wysokoprężne modele, także zdobyły 46 proc. segmentu [punkt proc. mniejszy niż w 2020 roku]. Modele napędzane LPG stanowiły 7 proc., tyle samo co rok wcześniej.

In the five to 10 year category, marginally more numerous were models fitted with a gasoline engine whose share totalled 46 per cent, and was up by 1 percentage point year-to-year. At end-2021, vehicles fitted with diesel units also had 46 per cent of share in the segment [down by 1 percentage point versus 2020]. Meanwhile, LPG-powered vehicles accounted for 7 per cent, like the year before. In the 11-20 year old segment petrol cars raked up 39 per cent of share in total fleet, while diesel had 47 per cent and LPG 14 per cent of share.

W grupie wiekowej 11-20 latna samochody z napędem benzynowym przypadło 39 proc., na diesle 47 proc., na LPG 14 proc.

SAMOCZODY OSOBOWE* Z PODZIAŁEM NA RODZAJ PALIWA [000 SZT.]
PASSENGER CARS* BY FUEL TYPE [000 UNITS]


Źródło: PZPM na podstawie danych CEP, * tylko aktualizowane w ostatnich sześciu latach
 Source: PZPM analysis based on CEP, * only updated during last six years

Wśród samochodów ponad 20-letnich najpopularniejsze były modele z napędem benzynowym (49 proc. udziału), z silnikiem wysokoprężnym (29 proc.) i spalające LPG (23 proc.).

Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje, że na początku 2021 roku 3388 tys. aut osobowych (aktualizowanych i nieaktualizowanych) było zasilanych gazem propan-butan, czyli o 61 tys. więcej niż rok wcześniej. Organizacja podaje za GUS, że odsetek aut na LPG zmalał o 0,1 pp. do 13,9 proc. w całym parku zarejestrowanych samochodów. Według danych PZPM/CEP w części aktualizowanej parku było 2 563,4 tys. samochodów osobowych na LPG i zajęły 13 proc.

Most popular versions among more than two decades old cars were those with petrol engines (49 per cent of share), diesel units (29 per cent), and LPG-powered models (23 per cent).

The Polish Liquefied Gas Organisation estimates that in early 2021 there were 3,388,000 passenger cars (updated and non-updated) powered with propane-butane, or more by 61,000 units than the year before. The Organisation quotes after Statistics Poland that the percentage of LPG-powered vehicles was down by 0.1 percentage point to 13.9 per cent of total registered vehicles. PZPM/CRV figures reveal that the updated part of the fleet included 2,563,400 LPG-powered passenger cars which had 13% of share in the category.

Z innych napędów wyróżniały się hybrydy, których według analiz PZPM, było 205,7 tys. i do tego 124,8 tys. mild hybrid. W liczonej łącznie grupie hybryd i mild hybryd 278,7 tys. miało do czterech lat.

Sprężony i ciekły gaz ziemny (CNG/LNG) używało 2,7 tys. samochodów, głównie w wieku od pięciu do dwudziestu lat. Napęd elektryczny (Battery Electric Vehicles) miało 17,6 tys. samochodów, z tego 14,5 tys. w wieku do czterech lat, czyli blisko dwa razy więcej niż w 2020 roku. Według analiz PZPM danych CEP w parku było też 18,8 tys. samochodów PHEV z czego 90% w wieku do 4 lat.

Firmy wolą nowsze auta

Dzieląc park zaktualizowanych samochodów osobowych pod względem formy prawnej właściciela, 90,7 proc. aut należy do osób fizycznych [17 383,3 tys.], zaś 9,3 proc. [1777,6 tys.] do firm (podmioty rejestrujące na REGON). Udział aut firmowych pozostał na niezmiennym poziomie w stosunku do 2020 roku.

W przypadku aut do czterech lat, 47,1 proc. należało do osób fizycznych (o 0,3 punktu proc. więcej niż w 2020 roku), zaś 52,9 proc. do osób prawnych. Piąty rok z rzędu liczba aut firmowych przewyższała w tej grupie liczbę aut prywatnych.

W przedziale wiekowym od pięciu do dziesięciu lat 87,9 proc. samochodów należy do osób indywidualnych (mniej o 1 punkt proc.), zaś 12,1 proc. do firm. Ich udział w grupie wiekowej od 11 do 20 lat lekko wzrósł (o 0,1 pp.) do 1,3 proc., wśród aut starszych niż 20 lat wyniósł tak jak rok wcześniej 0,6 proc.

Indywidualni nabywcy preferują jako paliwo benzynę. W aktualizowanym parku samochodów osobowych zarejestrowanych w Polsce wśród prywatnych posiadaczy na koniec 2021 roku udział aut benzynowych wynosił 45 proc., gdy wysokoprężnych 40 proc., zaś 14 proc. samochodów spalało LPG (o 1 pp. mniej niż w 2020 roku). W przypadku firm udział diesli sięgnął 38 proc. (był o 3 punkty proc. niższy niż w 2020 roku), natomiast aut z silnikami o zapłonie iskrowym 46 proc. (spadek o 1 pp.). W tej grupie nabywców hybrydy (łącznie z mildhybrid) osiągnęły 11 proc., blisko podwajając udział, a napęd LPG wyniósł tak jak rok wcześniej 4 proc.

W segmencie aut w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była Toyota z 12,4-procentowym udziałem, przed Skodą [10,6 proc. udziału] i Volkswagenem [8,1 proc. udziału]. W segmencie od pięciu do dziesięciu

Meanwhile, hybrids marked their difference among other drives. PZPM analyses reveal that their fleet accounted for 205,700 units, including 124,800 mild hybrids. 278,700 traditional and mild hybrids from this category were four years and under.

Compressed natural gas [CNG/LNG] was used to power 2,700 vehicles, mainly aged from five to 20 years, while the number of all-electric vehicles [Battery Electric Vehicles] stood at 17,600; out of which 14,500 were less than four years old, what is double the figure versus 2020. PZPM analyses of CRV records reveal that total fleet included 18,800 PHEVs, of which 90% were four years and under.

Business favours younger cars

Split by ownership, 90.7 per cent of cars from the updated passenger car fleet are owned by natural persons [17,383,300], while 9.3 per cent [1,777,600] were owned by companies with a REGON number. The share of company cars remained unchanged since 2020.

47.1 per cent of cars aged four years and under were owned by natural persons (up by 0.3 percentage points versus 2020), and 52.9 per cent by legal persons. For the fifth year running the number of cars owned by businesses outnumbered the private passenger car fleet.

The age structure reveals that 87.9 per cent of five to 10 years old cars are owned by private owners (down by 1 percentage point), and 12.1 per cent by businesses. Their share in the 11-20 years old vehicle category went up slightly (by 0.1 percentage point) to 1.3 per cent, while the share of the oldest up to 20 years old vehicles stood at 0.6 per cent like in 2020.

Petrol is the fuel of choice for private customers. At end-2021, the share of petrol-powered cars in total updated passenger car fleet registered in Poland stood at 45 per cent. Meanwhile, cars with diesel units had 40 per cent of share, while LPG-powered models secured 14 per cent of share (down by 1 percentage point versus 2020).

The share of diesel drives among company cars stood at 38 per cent (down by 3 percentage points versus 2020), while the share of ICE engines totalled 46 per cent (down by 1 percentage point). The share of hybrids (including mild hybrids) in the segment stood at 11 per cent, while the figure for LPG was 4 per cent just like year before.

The most popular make in the four years and under car category was Toyota with 12.4 per cent of market share, ahead of Skoda [10.6 per cent of share] and Volkswagen [8.1 per cent of share]. With more than 8.9 per cent of

POJAZDY SAMOCHODOWE* PRZYPADAJĄCE NA WOJEWÓDZTWA W 2021 ROKU [000 SZT.]
MOTOR VEHICLES* BY VOIVODSHIPS IN 2021 [000 UNITS]

Województwa Voivodships	Samochody osobowe Cars	Motocykle Motorcycles	Samochody dostawcze LCV	Autobusy >3.5T Buses >3.5T	Samochody ciężarowe MHCV **
Polska	19 160,9	1 120,9	2 292,2	77,5	773,2
Dolnośląskie	1 453,1	74,0	170,6	6,6	42,9
Kujawsko-pomorskie	965,4	58,4	108,9	3,2	32,4
Lubelskie	1 035,6	66,6	118,0	4,6	38,1
Lubuskie	518,4	29,6	63,0	1,7	20,6
Łódzkie	1 235,7	69,5	151,9	4,5	50,5
Małopolskie	1 665,7	106,5	208,7	7,8	57,4
Mazowieckie	3 077,6	166,4	397,1	14,1	178,1
Opolskie	483,7	28,2	51,2	1,7	15,7
Podkarpackie	1037,8	83,9	122,8	4,1	34,1
Podlaskie	530,6	34,1	62,6	1,9	22,6
Pomorskie	1 119,1	63,4	131,6	4,8	43,2
Śląskie	2 169,0	113,9	225,6	6,8	70,0
Świętokrzyskie	570,6	34,3	80,2	3,1	27,2
Warmińsko-mazurskie	617,1	36,0	65,7	2,8	18,5
Wielkopolskie	1 919,7	116,4	244,7	6,1	96,8
Zachodniopomorskie	761,6	39,8	89,7	3,6	25,2

* Tylko pojazdy aktualizowane w ostatnich sześciu latach
Only vehicles updated during last six years

** W tym ciągniki siodłowe i samochody specjalne
Including road tractors and special vehicles

Źródło: PZPM na podstawie danych CEP / Source: PZPM analysis based on CEP

lat prym wiódł Volkswagen (8,9 proc. udziału) przed Oplem (8,7 proc.) i Fordem (8,5 proc.).

share, Volkswagen was the leader in the five to ten year old category, outperforming Opel (8.7 per cent) and Ford (8.5 per cent).

Województwa bogate i biedne

Na koniec 2021 roku na tysiąc osób przypadało 656 (o 23 więcej niż rok wcześniej) pojazdów silnikowych [zaktualizowanych w ciągu ostatnich sześciu lat], w tym 502 auta osobowe, o 17 więcej niż w 2020 roku.

Podobnie jak w poprzednich latach największe nasycenie samochodami osobowymi odnotowano w woj. mazowieckim – 568 aut na tysiąc mieszkańców. W wielkopolskim ten wskaźnik wynosił 550, w lubuskim 517 i w dolnośląskim 504. Na drugim końcu znalazły się

More and less affluent provinces

At end-2021, there were 656 motor vehicles (up by 23 year-to-year) per 1,000 population (updated in the last six years), including 502 passenger cars, what marks an increase by 17 units versus 2020.

Just like in previous years, the highest saturation with passenger cars was reported for Mazowieckie province with 568 cars per 1,000 population. The figure for Wielkopolskie stood at 550; 517 for Lubuskie and 504 for Dolnośląskie. Warmińsko-mazurskie [437], Podlaskie

województwa: warmińsko-mazurskie [437], podlaskie [454] oraz świętokrzyskie z liczbą 468 aut osobowych na tysiąc mieszkańców.

W 2021 roku najwięcej samochodów osobowych, bo blisko 3,1 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim, następnie w śląskim (2,2 mln) i wielkopolskim (1,9 mln). Najmniej rejestracji zanotowano w woj. opolskim (484 tys.), lubuskim (518 tys.) oraz podlaskim (531 tys.).

Produkcja samochodów osobowych

Mniej aut z polskich fabryk

W 2021 roku zmalała produkcja samochodów osobowych i dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony. Kłopoty z dostawami części wymusiły także w Polsce czasowe paury w pracy fabryk.

Działające w Polsce zakłady zmniejszyły produkcję o 10,5 proc. w porównaniu z 2020 rokiem. Rok wcześniej spadek wyniósł 31,2 proc. Ze wszystkich fabryk według danych dostarczonych przez producentów wyjechało 383,2 tys. samochodów osobowych i lekkich dostawczych.

Największą fabryką w Polsce został po raz czwarty Volkswagen Poznań. Jego udział sięgnął 49,2 proc. w krajowej produkcji samochodów osobowych oraz lekkich dostawczych i był o 0,7 pp. wyższy niż rok wcześniej. Dwa zakłady należące do spółki Volkswagen Poznań wyprodukowały łącznie 188,7 tys. aut osobowych i lekkich dostawczych, o 9,1 proc. mniej niż rok wcześniej.

Z taśm zakładu w Poznaniu zjechało 74,1 tys. Volkswagenów Caddy 5 oraz 34,6 tys. Volkswagenów Transporter T6.1. Fabryka we Wrześni wyprodukowała 57,4 tys. dostawczych VW Crafter (w tym 1,5 tys. e-Craftera) oraz 20,3 tys. MAN TGE i 0,9 tys. elektrycznej wersji MAN e-TGE. Zakład FCA Poland w Tychach wyprodukował 169,2 tys. aut, o 2,8 proc. mniej niż w 2020 roku. Na ubiegłoroczny wynik złożyło się 110,8 tys. Fiatów 500 (spadek o 9 proc. w stosunku do 2020 roku), 16,2 tys. Abarthów (więcej o 5,4 proc.) oraz 42,2 tys. Lancii (wynik lepszy od uzyskanego w roku wcześniejszym o 15 proc.).

[454] and Świętokrzyskie with 468 passenger cars per 1,000 population came last on the list.

In 2021, the biggest number of passenger cars (nearly 3.1 million) was registered in Mazowieckie province. Śląskie (2.2 million) and Wielkopolskie (1.9 million) came right behind it. Opolskie (484,700), Lubuskie (518,000), and Podlaskie (531,000) provinces declared the lowest number of registrations.

Passenger car production

Lower production of Polish manufacturing sites

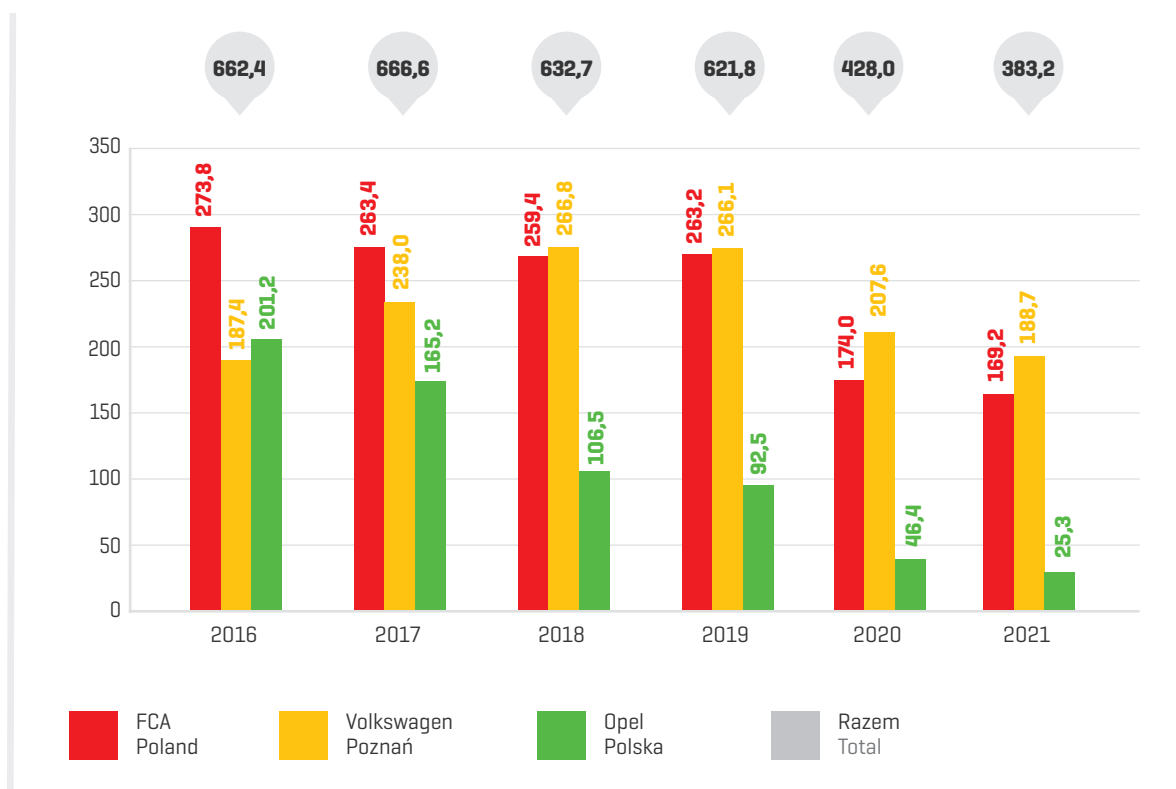
In 2021, production of passenger cars and LCVs with GVWR of 3.5 tonnes and under declined. Disrupted parts supplies led to temporary downtime at manufacturing sites based in Poland.

Factories operating in Poland reduced their production output by 10.5 per cent versus 2020, while the decline reported the year before accounted for 31.2 per cent. Data disclosed by auto makers reveal that 383,200 passenger cars and light commercial vehicles rolled down the assembly lines of all production facilities.

Volkswagen Poznań was Poland's largest manufacturing site for the fourth year running. Its share accounted for 49.2 per cent of domestic passenger car and LCV production, a result higher by 0.7 percentage points versus the previous year. Two sites owned by Volkswagen Poznań turned out 188,700 passenger cars and light commercial vehicles, or 9.1 per cent less year-to-year.

Poznań plant assembled 74,100 Volkswagen Caddies 5 and 34,600 units of Volkswagen Transporter T6.1. Września plant produced 57,400 VW Crafter commercial vehicles (including 1,500 eCrafter), 20,300 MAN TGE vans, and 900 electrified Man e-TGEs.

Tychy-based FCA Polska manufacturing facility manufactured 169,200 cars, or 2.8 per cent less than in 2020. Last year's performance covers 110,800 units of Fiat 500 (down by 9 per cent versus 2020), 16,200 units of Abarth (up by 5.4 per cent) and 42,200 units of Lancia (up by 15 per cent on previous year).

PRODUKCJA WEDŁUG PRODUCENTÓW* [000 SZT.]
PRODUCTION BY COMPANY* [000 UNITS]


Źródło: producenci* ze względu na różnice metodologiczne prezentowane tutaj dane nie są bezpośrednio porównywalne z danymi według GUS prezentowanymi w innych częściach niniejszego Raportu PZPM
 Source: manufacturers* due to differences in methodology, presented data are not directly comparable with CSO records featured in other sections of PZPM's Yearbook.

Spadek produkcji [czwarty rok z rzędu] zanotował także gliwicki zakład Opel Manufacturing Poland. Z taśmy zakładu zjechało 25,3 tys. aut, o 45,5 proc. mniej niż rok wcześniej. Najpopularniejszym modelem był Opel Astra hatchback V generacji. Nowa fabryka samochodów dostawczych w fazie przygotowawczej wyprodukowała 0,05 tys. aut dostawczych.

A decline in production [for the fourth year running] was also declared by Gliwice-based manufacturing site of Opel Manufacturing Poland. 25,300 passenger cars rolled down its assembly lines, or 45.5 per cent less than in the previous year. The most popular model was the fifth generation of Opel Astra hatchback. The new manufacturing site of light-commercial vehicles produced 50 commercial vehicles ahead of its expansion.

Rejestracje samochodów osobowych

Pandemia zdużyła popyt

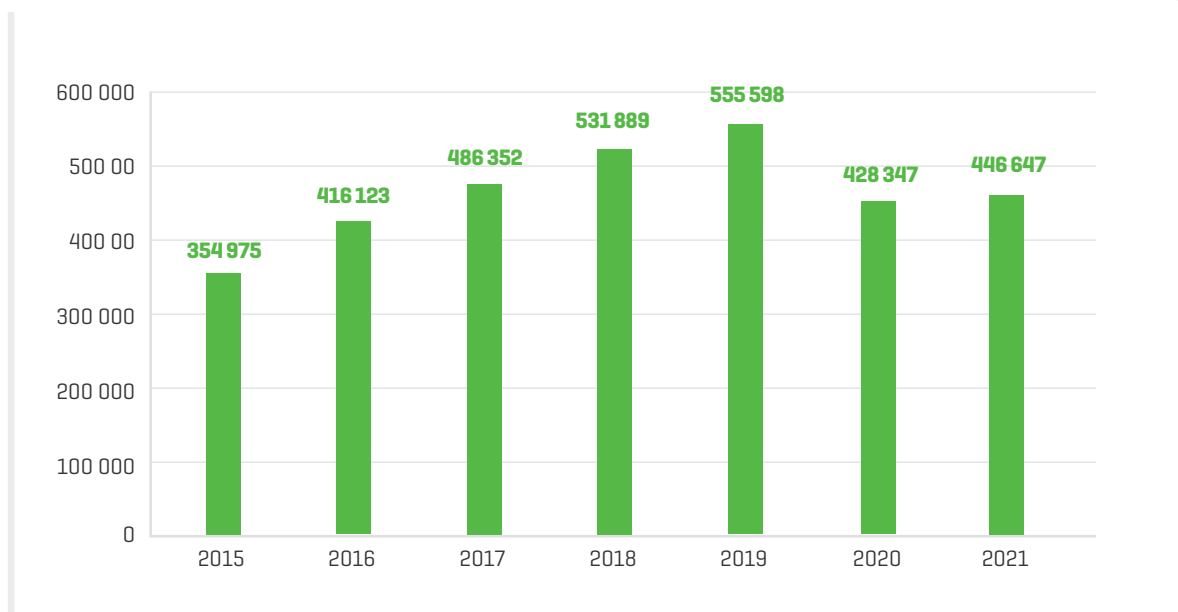
Według statystyk PZPM opracowanych na podstawie danych CEP, w 2021 roku urzędy w Polsce zarejestrowały 520 573 nowe samochody osobowe i dostawcze o dmc do 3,5 tony, o 6,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Utrzymujący

Passenger car registrations

The pandemic stifles demand

PZPM statistics based on records of the Central Register of Vehicles reveal that in 2021 Polish authorities registered 520,573 new passenger cars and light commercial vehicles with GVWR below 3.5 tonnes, that is 6.7 per cent

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW OSOBOWYCH [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW PASSENGER CARS [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

się od 2020 roku niski poziom rejestracji wynikał z ograniczeń narzuconych przez rządy podczas pandemii oraz nierytmicznych dostaw komponentów.

W grupie samochodów osobowych liczba rejestracji na koniec 2021 roku wyniosła 446 647 i była o 4,3 proc. większa niż w poprzednim roku. Nabywcy indywidualni kupili 115 619 aut, o 1,4 proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego. Ich udział w całości rejestracji zmalał do 25,9 proc., o 1,5 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Jeszcze w 2010 roku udział klientów indywidualnych przekraczał połowę rejestracji.

Nabywcy instytucjonalni, rejestrujący na regon zwiększyli w stosunku do wcześniejszego roku zakupy o 6,4 proc. do 331 028 samochodów. Udział samochodów osobowych rejestrowanych przez firmy w całości rejestracji aut osobowych sięgnął w 2021 roku 74,1 proc.

Udział marek popularnych wyniósł niemal 79,9 proc. w całości rejestracji i zmalał w 2021 roku o 2,2 punktu proc., przy wzroście liczby ich rejestracji o 1,5 proc. do 356,9 tys. szt. Wzrost rejestracji marek premium sięgnął 17,2 proc. do 89,8 tys. sztuk, co oznacza zdobycie 20,1 proc. rynku. Po raz szósty od wejścia do UE poziom rejestracji aut osobowych przekroczył 400 tys. sztuk. Daje to wskaźnik

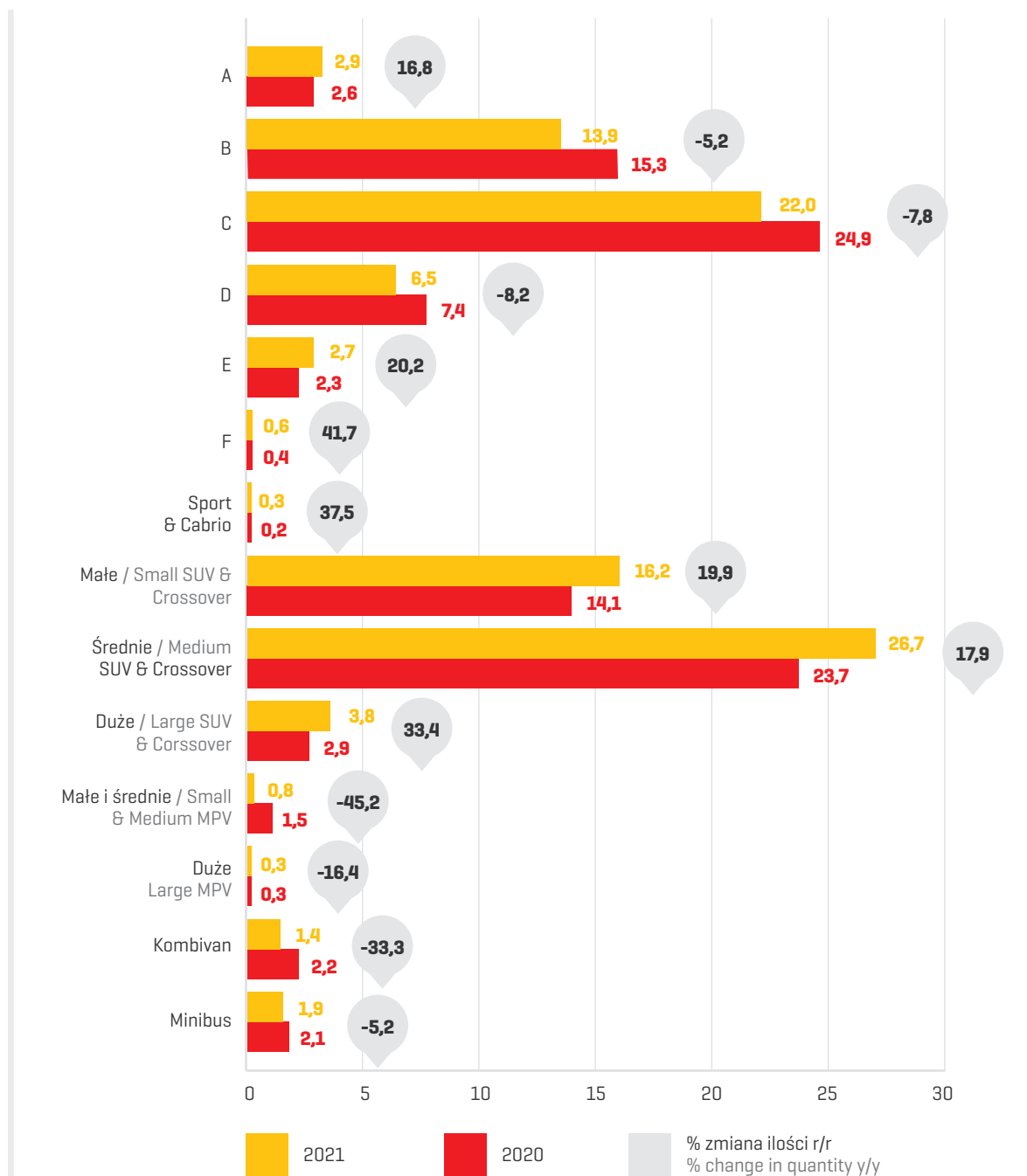
more than the year before. The low level of registrations since 2020 is the after-effect of pandemic restrictions introduced by the government and disrupted component supplies.

The number of passenger car registrations at end-2021 totalled 446,647 and was higher by 4.3 per cent than the year before. Private customers purchased 115,619 passenger cars, or less by 1.4 per cent on a year earlier. Their share in total registrations went down to 25.9 per cent and was down by 1.5 percentage points on a previous year. Back in 2010, individual customers held more than 50 per cent of share in total registrations.

Institutional clients with REGON number bought 6.4 per cent more than in the previous year, or 331,028 vehicles. In 2021, the share of passenger cars registered by companies in total passenger car registrations corresponded to 74.1 per cent.

The share of volume brands accounted for nearly 79.9 per cent of total registrations and was down by 2.2 percentage points in 2021, while registrations went up by 1.5 per cent to 356,900 units. The rise in premium brand registrations stood at 17.2 per cent to fetch 89,800 units, what gave them 20.1 per cent of market share.

For the sixth time since Poland's accession to the EU, the

REJESTRACJE SAMOCHODÓW OSOBOWYCH Z PODZIAŁEM NA SEGMENTY UDZIAŁ W %
PASSENGER CAR MARKET REGISTRATIONS BY MARKET SEGMENT SHARE IN %


Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

ponad 14 aut na tysiąc mieszkańców, przy unijnej średniej niemal 30 szt.

Polscy klienci chętnie korzystają z możliwości sprowadzenia używanych samochodów osobowych, które konkurują z nowymi. W 2021 roku zarejestrowano ich 859,1 tys. i był to wynik o 11,3 proc. wyższy od zanotowanego

number of passenger car registrations exceeded 400,000 units, what translates into nearly 14 cars per 1,000 population, with the EU average of nearly 30 cars.

Polish drivers are keen to import second-hand passenger cars which are fiercely competing with new ones. Registrations in 2021 accounted for 859,100 vehicles from this

REJESTRACJE NOWYCH AUT OSOBOWYCH WEDŁUG RODZAJU NAPĘDU [000 SZT.]
NEW REGISTRATIONS OF PASSENGER CARS BY MODE OF PROPULSION [000 UNITS]

	2021	2020	Zmiana % Change %
Benzyna / Gasoline	237,5	265,3	-10,5
Wysokoprężny / Diesel	57,0	79,2	-28,0
LPG i CNG/LNG	13,5	9,2	47,8
Elektryczny i hybrydy plug-in Electric and Plug-in Hybrids	16,4	8,2	100,8
Hybryda / Hybrid	122,2	66,25	84,4
Inny / Other	0,0	0,2	-81,9
Razem / Total	446,7	428,3	+4,3

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

w 2020 roku. Wśród używanych 9,9 proc. miało mniej niż 4 lata i można szacować, że gdyby nie import samochodów z drugiej ręki, ci nabywcy powiększyliby rynek aut nowych o ponad 85 tys. samochodów. W 2021 roku wprowadzono blisko dwa razy więcej samochodów używanych niż sprzedano nowych.

SUV-y najpopularniejsze

Polacy przesiedli się na SUV-y i ten segment zdezonizował w 2021 roku kompaktki. Najpopularniejszym segmentem rynku w 2021 roku zostały średnie SUV-y i crossovery, których rejestracje wzrosły o 17,9 proc. do 119,5 tys. aut. Udział w rynku tego segmentu sięgnął 26,7 proc.

Modele kompaktowe (segment C) znalazły się na drugim miejscu z wynikiem 98,3 tys. rejestracji, co oznacza 7,8-procentowy spadek i zmniejszenie udziałów rynkowych do 22 proc. z 24,9 proc. w 2020 roku.

Na trzecim miejscu (z 16,2-proc. udziałem) znalazły się małe SUV-y i crossovery z wynikiem 72,2 tys. rejestracji, co oznacza wzrost o 19,9 proc. To pierwszy rok, w którym ten segment zajął tak wysoką pozycję.

Czwarte miejsce w rankingu przypadło modelom segmentu B, z wynikiem 62,1 tys., co zapewniło 13,9 proc. rynku. Rejestracje aut tego segmentu zmalały o 5,2 proc.

Auta segmentu D zanotowały dalszy spadek, tym razem 8,2-procentowy, do 29 tys. sztuk. Segment zajął 6,5 proc. rynku.

Popyt na duże SUV-y i crossovery wzrósł o 33,4 proc. do 16,8 tys. rejestracji.

category, a result higher by 11.3 per cent versus 2020. 9.9 percent of used vehicles were under four years old and it is fair to say that without second-hand imports, their owners would buy more than 85,000 vehicles on the new car market. In reality, however, the number of second hand vehicles imported in 2021 exceeded sales of new ones almost twice.

Sought-after SUVs

Poles have turned to SUVs and the segment outperformed compact passenger cars in 2021. The most popular segment in 2021 was formed by mid-sized SUVs and crossovers whose registrations were up by 17.9 per cent to 119,500 units, what gave it 26.7 per cent of market share. Compact models (C-segment) ranked second with 98,300 registrations, what marks their decline by 7.8 per cent and a decrease in market share from 22 per cent to 24.9 per cent in 2020.

Ranking third (with 16.2 per cent of share) were small SUVs and crossovers with 72,200 registrations, which were up by 19.9 per cent. This segment advanced to such high position for the first in history.

With 62,100 registrations and 13.9 per cent of market share, the fourth place in the league table went to the B-segment whose registrations plummeted by 5.2 per cent. D-segment models demonstrated further decline, this time by 8.2 per cent to 29,000 units, what gave it 6.5 per cent of the market.

Demand for large SUVs and crossovers was up by 33.4 per cent and accounted for 16,800 registrations.

W przeciwieństwie do poprzednich lat odżyło zainteresowanie najmniejszymi samochodami segmentu A do 13,1 tys., czyli o 16,8 proc. więcej niż w 2020 r.

Wśród klientów indywidualnych małe i średnie SUV-y i crossovery zdobyły łącznie ponad 54 proc. rynku i okazały się bezkonkurencyjne. Kompakty spadły na czwarte miejsce [14,6 proc. rynku], wyprzedzone przez auta segmentu B [18,7 proc.].

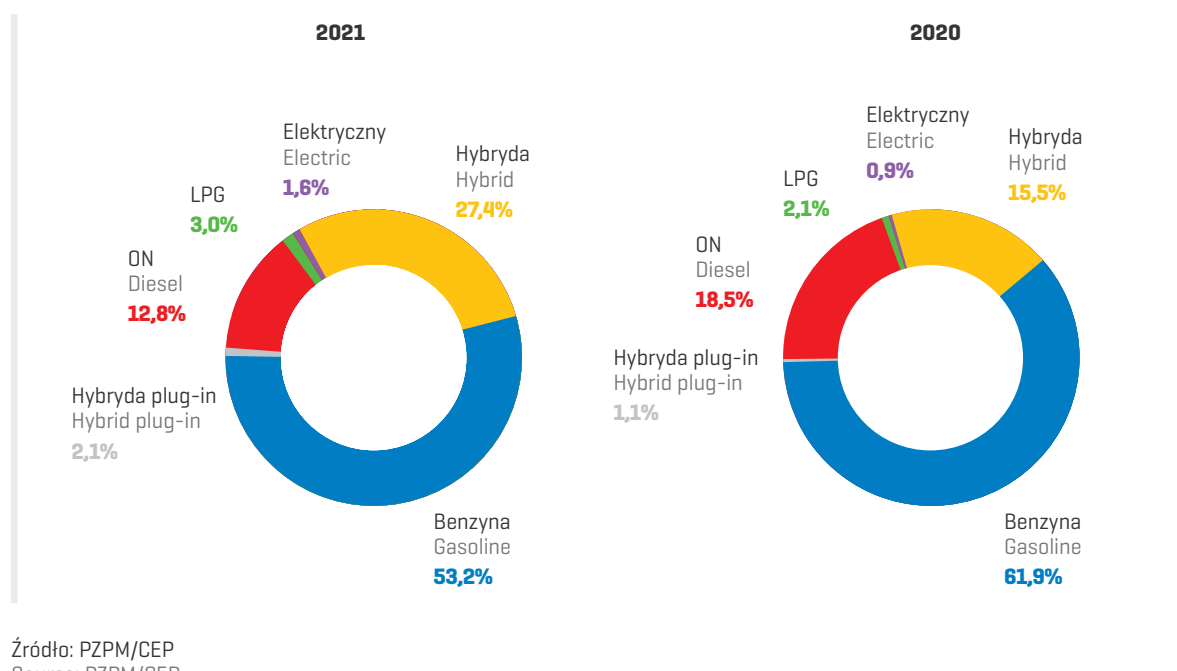
Nawet wśród klientów flotowych średnie SUV-y pokonały kompakty, zajmując 26,7 proc. rynku, gdy modele segmentu C tylko 24,6 proc.

Unlike in previous years, uptake for the smallest A-segment vehicles went up by 16.8 per cent versus 2020 to 13,100 units..

Small and medium-sized SUVs and crossovers corresponded to 54 per cent of total sales to private customers and outperformed all other categories. Compacts were down to the fourth position [14.6 per cent of the market] and were beaten by B-segment cars [18.7 per cent].

With 26.7 per cent of market share, SUVs were most sought-after even by fleet customers, while C-segment models gained only 24.6 per cent of share.

STRUKTURA REJESTRACJI AUT OSOBOWYCH WEDŁUG RODZAJU NAPĘDU [%] SHARE OF PROPULSION IN CAR REGISTRATIONS [%]



Rośnie popyt na silniki benzynowe

W 2021 roku po raz kolejny najpopularniejsze okazały się auta osobowe z silnikami benzynowymi, jednak ich udział zmalał o 10,5 proc. r/r do 237,5 tys. szt i wyniósł 53,2% podczas gdy rok wcześniej było to 61,9 proc. rynku. Rejestracje aut z silnikami wysokoprężnymi zmniejszyły się o 28,1 proc. do 57 tys. Udział rynkowy zmalał o 5,7 pp. do 12,8 proc.

W najbliższych latach hybrydy staną się najpopularniejszym napędem. W 2021 roku hybrydy miękkie, klasyczne

Surging demand for petrol engines

Passenger cars fitted with petrol units were once more surging in popularity in 2021. Meanwhile, their share was down by 10.5 per cent year-to-year to 237,500 units, what secured them 53.2% of share versus 61.9 per cent the year before.

Registrations of diesel-powered passenger cars dropped by 28.1 per cent to 57,000 and their market share was down by 5.7 percentage point to 12.8 per cent.

Hybrids are bound to become the most popular drive in the years to come. In 2021, mild, classic and plug-in

i ładowane z gniazdka zdobyły łącznie 29,5 proc. rynku, podczas gdy rok wcześniej zajmowały one 16,6 proc.

Największą dynamiką wzrostu liczby rejestracji wśród hybryd wykazały się miękkie (118,2 proc. wzrostu do 64,3 tys. sztuk), wyprzedzając ładowane z gniazdka (105,9 proc. do 9,3 tys. szt.) oraz klasyczne (57,3 proc. do 57,9 tys. szt.). Po raz kolejny wzrosło zainteresowanie fabrycznymi wersjami z napędem LPG. Liczba rejestracji powiększyła się o 47,8 proc. do 13,5 tys. Nie ma zainteresowania autami z napędem na gaz ziemny (CNG/LNG). W 2021 roku urzędy zarejestrowały 5 takich pojazdów, rok wcześniej 26.

Samochody elektryczne czerpiące prąd z baterii zanotowały 92,7-procentowy przyrost liczby rejestracji, do 7,1 tys. W 2021 roku urzędy zarejestrowały 74 samochody osobowe na wodorowe ogniwa paliwowe.

W 2021 roku auta z silnikami o pojemności od 1400 do 1600 cm³ pozostały najpopularniejszymi, z wynikiem 129,8 tys. zajęły 29,1 proc. rynku, o 0,6 pp. mniej niż rok wcześniej. W 2019 roku ich udział w rejestracjach wynosił 32,1 proc.

Kolejne miejsca przypadły samochodom z silnikami o pojemności od 1800 do 2000 cm³ (22,5 proc. udział, o 0,4 pp. mniej w stosunku do roku wcześniejszego) oraz poniżej litra pojemności z udziałem 18,5 proc. i rejestracjami 82,5 tys. szt. Ta kategoria po raz drugi pojawiła się w pierwszej trójce.

Samochody z silnikami o pojemności od 1200 do 1400 zajęły czwartą pozycję z udziałem 6,9 proc., gdy rok wcześniej wynosił on 12,3 proc. W ostatnim roku wzrost udziału w rejestracjach odnotowały modele z silnikami o pojemności od 1000 do 1200 cm³ (o 2 pp. do 8,6 proc.), od 1600 do 1800 (o 1 pp. do 4,7 proc.), od 2400 do 2600 cm³ (o 1,2 pp. do 4,1 proc.), od 2800 do 3000 cm³ (o 0,6 pp. do 2,9 proc.) i powyżej 3000 cm³ (o 0,1 pp. do 0,9 proc.). Napęd elektryczny (BEV) zajął 1,6 proc. i poprawił notowania o 0,7 pp.].

Najpopularniejsze marki

Na liście najpopularniejszych marek w grupie aut osobowych w 2021 roku czołową pozycję utrzymała Toyota. Rejestracja 74,5 tys. aut pozwoliła japońskiej marce uzyskać 16,7 proc. rynku. Jej wzrost sprzedaży sięgnął 21,5 proc. w stosunku do poprzedniego roku.

hybrids had 29.5 per cent of market share altogether versus 16.6 per cent the year before.

The biggest growth dynamics in hybrid registrations was demonstrated by mild hybrids (up by 118.2 per cent to 64,300 units), which outperformed plug-in hybrids (up by 105.9 per cent to 9,300 units) and classic ones up by 57.3 per cent to 57,900 units).

The appeal of factory-fitted LPG installations spiked once again. The number of registrations was up by 47.8 per cent to 13,500 units. Meanwhile, there is very little demand for vehicles running on natural gas (CNG/LNG). In 2021, the Polish authorities registered 5 such vehicles versus 26 the year before.

Electric battery-powered vehicles demonstrated a 92.7 per cent increase in registrations to 7,100 units. Meanwhile, in 2021, the Polish authorities registered 74 passenger hydrogen-powered cars.

In 2021, cars with 1,400 to 1,600 cc engines continued to top the automotive charts. With 129,800 registrations, they had 29.1 per cent of market share, what marks a decrease by 0.6 percentage points year-to-year. In 2019, their share in total registrations accounted for 32.1 per cent.

Ranking further down the list were vehicles with 1,800-2,000cc engines (22.5 per cent of share, down by 0.4 percentage points compared to the previous year) and those with units under 1 litre with 18.5 per cent of share and 82,500 registrations. It's the second time when this category has made its way to the top three.

Cars with 1200-1400cc engines came fourth and secured 6.9 per cent of market share versus 12.3 per cent the previous year. In 2021, the biggest surge in registrations was demonstrated by models with 1,000 to 1,200cc units (by 2 percentage points to 8.6 per cent), from 1,600 to 1,800cc units (up by 1 percentage point to 4.7 per cent), from 2,400 to 2,600cc engines (up by 1.2 percentage points to 4.1 per cent) and 2,800 to 3,000cc (up by 0.6 percentage points to 2.9 per cent) as well as units above 3,000cc (up by 0.1 percentage point to 0.9 per cent). Cars with an electric drive (BEVs) had 1.6 per cent of share which was up by 0.7 percentage points.

Most popular makes

Topping the chart of most sought-after passenger car makes in 2021 was once more Toyota. 74,500 registrations secured it 16.7 per cent of market share. Toyota's sales went up by 21.5 per cent year-to-year.

With 10.1 per cent of market share, Skoda ranked

Drugie miejsce zajęła Skoda, zajmując 10,1 proc. rynku. Rejestracje zmalały o 20,0 proc., do 45,1 tys. sztuk. Trzecie miejsce przypadło Volkswagenowi z wynikiem 34,4 tys. aut (7,7 proc. rynku), notując 7,5-procentowy spadek.

Tuż za podium znalazła się Kia (7,2 proc. rynku), która zanotowała 34-procentowy wzrost liczby rejestracji (do 32,3 tys. sztuk). Piątą pozycję zajął Hyundai (6,0 proc. rynku, 26,8 tys. szt.), który poprawił wynik o 45,8 proc.

Drugą piątkę otwiera BMW z 31-procentowym wzrostem liczby rejestracji, do 24 tys. aut. Na siódmym miejscu znalazł się Mercedes-Benz z 1,3-procentowym spadkiem do 20 tys. aut, a za nim uplasowała się Dacia z rejestracją 19,9 tys. aut (mniej o 5 proc.), wyprzedzając Forda z wynikiem 19,1 tys. rejestracji, niemal takim samym jak rok wcześniej. Pierwszą dziesiątkę zamyka Audi z wynikiem 19,0 tys. aut i wzrostem o 21,6 proc.

Jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, wśród klientów indywidualnych największym popytem w 2021 roku cieszyły się auta marki Toyota, która utrzymała swoją pozycję z roku poprzedniego z wynikiem 21,5 tys. rejestracji. Na drugim miejscu znalazła się KIA, wyprzedzając Dacie, Hyundai i Skodę. W pierwszej dwudziestce największy przyrost liczby rejestracji zanotowało BMW (o 52,4 proc., miejsce 17) i Mazda (48,4 proc., miejsce 11).

W przypadku nabywców instytucjonalnych, na pierwszym miejscu wywalczonym od Skody była Toyota (53,1 tys. rejestracji), za nią Skoda, Volkswagen, BMW i KIA. Szósta lokata przypadła Mercedesowi-Benzowi, następne - Hyundaiowi, Audi, Fordowi przed Renault.

Wśród nabywców firmowych największym wzrostem popularności mogą pochwalić się w pierwszej dwudziestce: Hyundai (79,4 proc. miejsce 7), Suzuki (49,5 proc., miejsce 20) i Lexus (43,8 proc., miejsce 19).

Najpopularniejsze modele

Najczęściej rejestrowanym modelem w ogólnym rankingu, została Toyota Corolla, która zakończyła 2021 rok z rezultatem 22,1 tys. zarejestrowanych aut. Był to wynik lepszy od zanotowanego w 2020 roku o 26,2 proc.

Na drugim miejscu znalazła się Toyota Yaris z wynikiem 14,5 tys. aut (mniej o 5,8 proc. w stosunku do 2020 roku). Dopiero na trzeciej pozycji znalazł się ubiegłoroczny lider zestawienia, Skoda Octavia z wynikiem 13,1 tys. aut i stratą 29,7 proc. rejestracji. Czwarta lokata należy do Dacii Duster (12,5 tys. aut, poprawa o 7,7 proc.), a piąta

second. Its registrations were down by 20.0 per cent to 45,100 units. Volkswagen came third with 34,400 registrations (7.7 per cent of the market share), reporting a decline by 7.5 per cent.

The fourth place was secured by KIA (7.2 per cent of the market) whose registrations were up by 34 per cent (to 32,300 units). Hyundai came fifth (6.0 per cent of the market; 26,800 units) and its growth dynamics totalled 45.8 per cent.

The sixth position went to BMW with a 31 per cent rise in registrations to 24,000 units. Ranking seventh was Mercedes-Benz whose figures were down by 1.3 per cent to 20,000 units, ahead of Dacia with 19,900 registrations (down by 5 per cent), and Ford with 19,100 registrations, a figure almost unchanged versus the previous year. Coming tenth was Audi with 19,000 registrations and performance higher by 21.6 per cent.

Data of the Central Register of Vehicles compiled by PZPM reveal that the most desirable make for individual customers in 2021 was Toyota. The Japanese auto maker consolidated its last year's position with 21,500 registrations. Ranking second was KIA, ahead of Dacia, Hyundai, and Skoda. The highest increase in registrations in the top 20 was declared by BMW (by 52.4 per cent, 17th position), ahead of Mazda (48.4 per cent, 11th position).

In terms of corporate buyers, the chart was topped by Toyota which managed to outperform Skoda (53,100 registrations), followed by Skoda, Volkswagen, BMW and KIA. The sixth position went to Mercedes-Benz, ahead of Hyundai, Audi, Ford and Renault.

Most popular makes in the top twenty among corporate buyers were: Hyundai (79.4 per cent; 7th position), Suzuki (49.5 per cent; 20th position), and Lexus (43.8 per cent, 19th position).

Most wanted models

With 22,100 registrations, Toyota Corolla was the most frequently registered model in 2021 in the overall league table, what marks an increase by 26.2 per cent versus 2020. Ranking second with 14,500 vehicle registrations (down by 5.8 per cent versus 2020) was Toyota Yaris. Last year's leader Skoda Octavia came third with 13,100 units and registrations down by 29.7 per cent. Ranking fourth was Dacia Duster (12,500 units; up by 7.7 per cent), while Toyota RAV4 came fifth (11,000 registrations; up by 14.7 versus 2020).

REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW OSOBOWYCH. RANKING MAREK W 2021
REGISTRATIONS OF NEW PC. TOP BRANDS IN 2021

Marka Make	Ogółem 2021 [szt.] Total 2021 [units]	Ogółem 2020 [szt.] Total 2020 [units]	% Zmia- na r/r % Chan- ge y/y	Marka Make	Ogółem 2021 [szt.] Total 2021 [units]	Ogółem 2020 [szt.] Total 2020 [units]	% Zmia- na r/r % Chan- ge y/y
1. Toyota	74 512	61 331	21,5%	20. Mazda	7 376	4 973	48,3%
2. Skoda	45 065	56 332	-20,0%	21. Lexus	6 154	4 449	38,3%
3. Volkswagen	34 420	37 203	-7,5%	22. Honda	3 148	6 127	-48,6%
4. Kia	32 323	24 112	34,1%	23. Jeep	3 131	2 940	6,5%
5. Hyundai	26 838	18 404	45,8%	24. Mini	2 628	2 085	26,0%
6. BMW	23 980	18 303	31,0%	25. Mitsubishi	2 017	4 628	-56,4%
7. Mercedes-Benz	20 017	20 280	-1,3%	26. Porsche	1 994	1 592	25,3%
8. Dacia	19 897	20 934	-5,0%	27. Alfa Romeo	1 749	1 344	30,1%
9. Ford	19 109	19 064	0,2%	28. Land Rover	1 720	1 281	34,3%
10. Audi	18 973	15 600	21,6%	29. Cupra	1 552	57	2622,8%
11. Renault	16 838	21 024	-19,9%	30. Subaru	977	765	27,7%
12. Opel	14 862	14 908	-0,3%	31. Tesla	922	158	483,5%
13. Volvo	11 014	10 925	0,8%	32. Jaguar	464	655	-29,2%
14. Peugeot	10 637	11 744	-9,4%	33. DS	366	271	35,1%
15. Suzuki	10 316	7 171	43,9%	34. Ssangyong	317	279	13,6%
16. Fiat	9 079	12 564	-27,7%	35. MAN	107	55	94,5%
17. Seat	8 375	9 217	-9,1%	36. Pozostałe Others	383	425	-9,9%
18. Nissan	7 709	9 065	-15,0%	Razem / Total	446 647	428 347	4,3%
19. Citroen	7 678	8 082	-5,0%				

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

do Toyoty RAV4 (11 tys. rejestracji, o 14,7 proc. więcej niż w 2020 roku).

Kolejną piątkę otwiera Skoda Fabia, a za nią znalazły się Toyota CH-R, Hyundai Tucson, Hyundai i30 oraz KIA Sportage. W pierwszej dwudziestce największym wzrostem rejestracji może pochwalić się Hyundai i30, który poprawił rejestracje o 100,3 proc. (miejsce 9) oraz KIA Sportage (69,9 proc., miejsce 10).

Najpopularniejszymi modelami rejestrowanymi w 2021 roku przez klientów indywidualnych były: Toyota Yaris (5,2 proc. udziału), Dacia Duster (5 proc.), Toyota Corolla (3,5 proc.), Hyundai Tucson (3,2 proc.) i KIA Sportage (3,1 proc.). Nabywcy firmowi w 2021 roku najczęściej rejestrowali Toyoty Corolle (5,4 proc. segmentu), Skody Octavia (3,5 proc.), Skody Fabie (2,6 proc.), Toyoty Yaris (2,5 proc.) i Toyoty RAV4 (2,3 proc.).

Skoda Fabia came sixth, ahead of Toyota CH-R, Hyundai Tucson, Hyundai i30, and KIA Sportage

The biggest surge in registrations in the top twenty was declared by Hyundai i30 whose dynamics was up by 100.3 per cent (9th position) and KIA Sportage (69.9 per cent of share; 10th position).

Most popular models registered in 2021 by individual customers included: Toyota Yaris (5.2 per cent of share), Dacia Duster (5 per cent), Toyota Corolla (3.5 per cent), Hyundai Tucson (3.2 per cent), and KIA Sportage (3.1 per cent). Most popular models among corporate buyers in 2021 included Toyota Corolla (5.4 per cent of the segment), Skoda Octavia (3.5 per cent), Skoda Fabia (2.6 per cent), Toyota Yaris (2.5 per cent), and Toyota TAV4 (2.3 per cent).

Rynek flotowy w Polsce

Fleet market in Poland

Sprzedaż samochodów do firm, zarówno tych dużych, jak i mniejszych, przez lata stanowiła około 70% całej sprzedaży nowych samochodów, a floty wymieniały auta średnio co dwa lata. Od początku 2020 roku ta sytuacja zaczęła się zmieniać, a przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele.

For many years, sales of cars to companies, both large and small, accounted for about 70% of all sales of new cars, and fleets were replaced on average every two years. Since the beginning of 2020, this situation has started to change, and the reasons for this are many.

W Europie, a także w Polsce spadki sprzedaży nowych samochodów są dwucyfrowe. Odpowiada za to wiele czynników, w tym spowodowane pandemią koronawirusa i pogłębianie wojną w Ukrainie, zakłócone łańcuchy dostaw i braki komponentów, głównie półprzewodników. Do tego dochodzą rosnące ceny samochodów i wzrastające stopy procentowe oznaczające wyższe raty leasingów czy kredytów.

Both Europe and Poland have been witnessing double-digit declines in new car sales. The fall is attributable to many factors, including disrupted supply chains and shortages of components [mainly semiconductors] caused by the coronavirus pandemic and aggravated by the war in Ukraine. On top of this, there are rising car prices and interest rates, which translate into higher lease or loan payments.

W przypadku samochodów firmowych bardzo duże znaczenie, ma sposób ich finansowania. Największe spadki zanotowano wśród firm finansujących zakupy kredytem, za gotówkę, leasingiem. Stosunkowo najmniejsze wystąpiły w wynajmie długoterminowym. Wynika to z tego, że firmy z sektora car fleet management miały lepszy dostęp do nowych samochodów. W pierwszym kw. 27,4% wszystkich samochodów firmowych w Polsce było finansowanych w usłudze wynajmu, co stanowi 9% łącznej liczby wszystkich samochodów firmowych.

In the case of company cars, financing method is very important. The largest decreases were recorded among companies financing their purchases with credit, cash and leasing. Relatively the smallest declines occurred in purchases financed by long-term rental. This is due to the fact that CFM companies had better access to new cars. In the first quarter of 2022, 27.4% of all company cars in Poland were financed under long-term rental contracts.

Kiedy popyt przewyższa podaż

When demand outstrips supply

W pierwszym kwartale 2022 roku z polskich salonów wyjechało łącznie 102 tys. samochodów, o 13,4% mniej niż w zeszłym roku. Średnia dla całej Unii Europejskiej w tym zakresie jest bardzo podobna – spadek sprzedaży wyniósł 12,3% r./r. Przez brak dostępności samochodów na rynkach zagranicznych znacząco, bo o 12,8% r./r. spadł także import używanych samochodów.

In the first quarter of 2022, a total of 102,000 cars left Polish showrooms, down by 13.4% on last year. The average for the entire European Union is very similar – the decrease in sales amounted to 12.3% y/y. Due to problems with availability of cars on foreign markets, imports of used cars also went down significantly, by 12.8% y/y.

Głównym motorem napędowym polskiego rynku motoryzacyjnego tradycyjnie były w pierwszym kwartale 2022 r. firmy, które odpowiadały za sprzedaż 69,4% wszystkich nowych aut osobowych. Poziom sprzedaży w ich przypadku

In the first quarter of 2022, the main driving force of the Polish automotive market were traditionally businesses which bought 69.4% of all new passenger cars. Their purchases were 15.9% lower than in the same period of the previous

był niższy niż w analogicznym czasie poprzedniego roku o 15,9%. Łącznie firmy zakupiły 70,8 tys. samochodów. Spadki sprzedaży znacząco różniły się jednak w poszczególnych formach finansowania aut przez firmy i przedsiębiorców.

Rynek motoryzacyjny to połączony ze sobą organizm, a sprzedaż flotowa stanowi układ krwionośny – dotychczas wchodzące na rynek nowe samochody firmowe trafiały po okresie eksploatacji na rynek wtórny jako używane z niskimi przebiegami. Czemu trafiały, a nie trafiają? Dlatego, że całkowicie zmieniło się postrzeganie samochodów służbowych. Firmy w pierwszej kolejności muszą zadbać o zapewnienie mobilności pracownikom, ale jest to utrudnione w momencie zakłóconych łańcuchów dostaw.

Działania firm w okresie ograniczonej podaży:

- Wydłużanie kontraktów na obecnie posiadane samochody.
- Rezygnacja z samochodów dla niektórych grup pracowników.
- Korzystanie z krótkoterminowych wypożyczalni samochodów w celu pokrycia bieżącego zapotrzebowania.
- Włączenie samochodów poolowych do zadań bieżących.
- Poszukiwanie samochodów na rynku wtórnym.

Takie działania flot mają także skutki dla rynku samochodów używanych, które nie trafiają na rynek, ponieważ są dłużej wykorzystywane przez firmy. To z kolei skutkuje wzrostami cen używanych samochodów.

Ciekawą sytuację obserwujemy także na rynku sprzedaży samochodów do firm. Importerzy motoryzacyjni po pierwsze zrezygnowali z udzielania rabatów flotowych. W niektórych markach normą były rabaty na poziomie 20% i wyższe. W połączeniu ze wzrostem cen nowych samochodów o 20-30% oznacza to, że firmy muszą czasami liczyć się z realnym wzrostem cen o 50%. To oznacza także, że niektóre firmy zrezygnowały z zakupu samochodów w ogóle. Takiej sytuacji sprzyjała także rozwinięta w czasie pandemii praca zdalna. Okazało się, że wiele spotkań może zostać zastąpionych konferencjami wirtualnymi, do których samochód nie jest niezbędnym narzędziem.

Samochód jako benefit

Rynek pracownika, z którym mieliśmy i wciąż mamy do czynienia, także miał duże znaczenie przy konstruowaniu flot. Samochód często był pozapłacowym dodatkiem do pensji. Pracownicy dysponowali nie tylko określoną,

year. In total, businesses purchased 70,800 cars. However, sales declines differed significantly between individual car financing methods used by companies and entrepreneurs.

The automotive market resembles a living organism with fleet sales as its circulatory system. So far, new company cars entering the market have been placed on the secondary market after the end of their service life as low-mileage used cars. Why is it no longer the case? Because the attitude to company cars has changed completely. Companies must first of all ensure the mobility of their employees, which has become difficult because of the disrupted supply chains.

Faced by limited supply, companies:

- extend their contracts for currently used cars
- decide not to provide cars for some groups of employees
- use short-term car rental companies to satisfy current demand
- use pool cars for day-to-day tasks
- look for cars on the secondary market

The above actions by fleet managers also have an effect on the used car market, as fewer cars are up for sale because they are used by companies for a longer time. This, in turn, drives up the prices of second-hand cars.

An interesting situation is also observed on the market of car sales to companies. Firstly, automotive importers have discontinued granting fleet discounts. In respect of some makes, discounts of 20% and higher used to be the norm. Combined with a 20-30% increase in the price of new cars, the above means that companies sometimes have to deal with a real price increase of 50%. For some of them it means no new cars altogether. The above situation was also additionally complicated by remote work arrangements during the pandemic. It turned out that many face-to-face meetings can be replaced by virtual conferences, for which the car is not a necessary tool.

Car as a benefit

The employee's market, which was and still is prevailing, was also of great importance in fleet composition. Cars were often used as fringe benefits. Employees not only had a certain amount that could be spent for their car,

kwotą, w ramach której mieli samochód, ale także w ramach tej kwoty mogli sami go wybrać, decydując się na konkretną markę i model. Obecnie ta praktyka stosowana jest niezwykle rzadko z uwagi na ograniczenia, co związane jest z brakiem dostępności nowych samochodów.

Podobnie wygląda sprawa z samochodami poolowymi, czyli nieprzypisanymi do konkretnego pracownika, a będącymi w użytkowaniu wielu pracowników. Samochody te przez firmy zostały przydzielone i przypisane konkretnym pracownikom. Można powiedzieć, że całkowicie zmieniło się postrzeganie samochodów w firmach. Obecnie stały się one narzędziem pracy.

Sprzedaż flotowa importerów

Wspomnieliśmy, że przez lata to samochody kupowane przez firmy były motorem napędzającym sprzedaż samochodów w ogóle, a poszczególni importerzy w walce o klienta flotowego, a więc o wolumeny sprzedaży, oferowali nie tylko rabaty, ale także odkup samochodów, korzystne pakiety serwisowe, auta zastępcze itp. Samochody te były oczywiście sprzedawane na niższej marży, ale jeden klient kupował 150 pojazdów, a nie 150 klientów po jednym. Poza tym doskonałym klientem były firmy wynajmu długoterminowego oraz wypożyczalnie samochodów. Obecnie sytuacja zmieniła się diametralnie. W dobie niedoboru samochodów importerzy, którzy i tak znajdą od ręki klientów na nowe samochody, wolą sprzedać je z wyższą marżą klientom prywatnym.

Kolejnym aspektem jest także konieczność rozłożenia dostępnych modeli wśród swoich dealerów. Trudno wyobrazić sobie sytuację, że w przypadku pojawienia się dwustu samochodów w ofercie jeden dealer realizuje kontrakt flotowy na 150 samochodów. Podobnie rzecz ma się z dostarczaniem nowych samochodów do firm wynajmu krótko- i długoterminowego. W tym wypadku firmy te także przedłużają okresy eksploatacji posiadanych samochodów.

Zielona rewolucja

Na problemy z podażą nakładają się także nowe regulacje związane z elektromobilnością. Producenci motoryzacyjni zobligowani karą za przekroczenie łącznej emisji CO₂ rozwijają pojazdy ekologiczne, w tym w pełni elektryczne. Klienci flotowi również coraz częściej poszukują takich samochodów. Po pierwsze są to klienci podmiotów objętych ustawą o elektromobilności, którzy są zobligowani do

but also they were free to choose it themselves, including make and model. Currently, this happens extremely rarely due to limitations caused by the lack of availability of new cars.

The situation is similar with pool cars, i.e. cars which are shared by many employees. These cars have been assigned to specific employees. One can say that the perception of cars in businesses has changed completely. Currently, cars have become a work tool.

Fleet sales by importers

As mentioned above, for years cars purchased by companies used to drive car sales in general, and individual importers, competing for fleet customers (and sales volumes), offered not only discounts, but also car buy-backs, favourable service packages, replacement cars, etc. Obviously, these cars were sold at a lower margin, but the importer was dealing with one customer buying 150 vehicles, and not with 150 customers buying one car each. In addition, long-term rental companies and car rental companies were excellent customers. Currently, the situation has changed dramatically. Amid car shortages, importers do not have any problems finding buyers for new cars and prefer to sell them at a higher margin to private customers.

Another thing is also the need to distribute the available models among the dealers. It is difficult to imagine a situation where, having two hundred cars to offer, one dealer signs a fleet contract for 150 cars. The same applies to the supply of new cars to short- and long-term rental companies. These companies also extend the periods of using their cars.

The Green Revolution

Problems with supply are also compounded by new regulations related to electromobility. Facing penalties for exceeding total CO₂ emissions, automotive manufacturers are developing green vehicles, including fully electric ones. Fleet customers have also been increasingly interested in such cars. First of all, these are customers of entities subject to the Electromobility Act, who are obliged to purchase

zakupu samochodów zeroemisyjnych. Firmy prywatne nie są objęte ustawą, ale często wewnętrzne procedury, szczególnie w przypadku firm międzynarodowych, są jeszcze bardziej restrykcyjne. Wiele dużych firm odchodzi od samochodów z silnikami czysto spalinowymi. Na razie na rzecz hybryd, hybryd ładowanych z gniazdka i samochodów elektrycznych. Wymusza to na nich wewnętrzna polityka flotowa. Tutaj problemy z dostępnością nowych samochodów są jeszcze większe, jednak głównym problemem jest kwestia ładowania samochodów elektrycznych, głównie wynikająca ze sposobów rozliczania kosztów ładowania w domu.

Zmiana użytkowania samochodów firmowych

Obecna sytuacja na rynku jest bezprecedensowa, ale wbrew pozorom może mieć swoje dobre strony. Dotychczasowa polityka wymiany samochodów co dwa lata, a nawet częściej, nie ma racji bytu. Obecnie samochody firmowe powinny być eksploatowane zdecydowanie dłużej, czyli przez okres pięciu lat lub nawet 200 tysięcy kilometrów. Wymusza to zmianę podejścia do samochodów a głównie zmianę polityki serwisowej. Serwis jest ważną składową całkowitych kosztów posiadania, a samochody generują najwyższe koszty serwisowe w drugim i trzecim roku eksploatacji. Potem, wbrew obiegowej opinii, krzywa zdecydowanie się wypłaszcza. Serwisy także zmieniły swoje podejście do obsługi samochodów i coraz częściej samochody będą naprawiane, a zaczną dominować naprawy prewencyjne na rzecz interwencyjnych, jak to miało miejsce dotychczas.

Planowanie zakupów

Obecna sytuacja wymusi na fleet managerach planowanie zakupów z dużym wyprzedzeniem. Taka polityka sama w sobie jest bardzo dobra, tylko tutaj pojawia się kolejny problem, jakim jest nie tyle dostępność modeli, ale ich ceny. Wielu importerów nie chce czy nawet nie może na sztywno kontraktować cen samochodów, które pojawią się za kilkanaście miesięcy. Nie wynika to z chęci zysku, ale z bardzo dynamicznej sytuacji makroekonomicznej. Zamawiając samochód do produkcji dzisiaj, który na taśmę trafi na osiem miesięcy, trudno jest przewidzieć, jakie będą faktyczne koszty jego wyprodukowania. Niektórzy importerzy oferowali klientom gwarancję ceny, jednak obecnie spotyka się to coraz rzadziej.

Mimo że obecnie floty konstruowane są w oparciu o zaburzone proporcje popytu i podaży, to są czynniki wskazujące

zero-emission cars. Private companies are not subject to the above law, but often their internal procedures, which is especially true for international companies, are even more restrictive. Many large companies are transitioning away from cars with purely internal combustion engines. For now, they buy hybrids, plug-in hybrids and electric cars. Such decisions are dictated by their internal fleet policies. Here, the problems with the availability of new cars are even greater. However, the main issue is charging of electric cars, mainly the settlement of the cost of at-home charging.

Change in use of company cars

The current situation on the market is unprecedented, but contrary to what it may seem, it may have some good sides. The policy used so far of replacing cars every two years or even more often is no longer viable. Currently, company cars should be used much longer, for five years or even up to 200,000 kilometers. This requires a change in the approach to cars and mainly a change in service policy. Service is an important component of the Total Cost of Ownership and cars generate the highest service costs in the second and third years of operation. Then, contrary to popular belief, the curve clearly flattens out. Service shops have also changed their approach to car servicing and cars will be repaired more and more often, with more preventive servicing being done than repairs in the case of breakdown, as has been the case so far.

Planning purchases

The current situation will force fleet managers to plan their purchases well in advance. In itself, such a policy is very good, but there arises another problem, concerning not so much the availability of models, but their prices. Many importers do not want to or even cannot sign fixed-price contracts for cars that will be available in a dozen or so months. The above is not because they want to generate the highest possible profit, but is due to a very dynamic macroeconomic situation. Today, when a manufacture is ordered of a car that will be assembled in eight months, the final production cost is difficult to predict. Some importers used to offer price guarantee, but this is now less and less common.

Although today fleets are built on the basis of distorted proportions of demand and supply, there are signs that

na to, że sytuacja może ulec normalizacji. Jak podaje najnowszy Barometr Flotowy, czyli paneuropejskie badanie organizowane wśród osób zarządzających flotami samochodowymi, zamiar powiększenia parku samochodowego w ciągu najbliższego roku deklaruje 27% badanych w Polsce i 23% w Europie. Jeżeli chodzi o alternatywne formy mobilności, to w Polsce jest to 77%, a w Europie 61% ankietowanych. Ciekawie wygląda także chęć wprowadzenia do floty pojazdów elektrycznych, bo wyraża ją 28% ankietowanych, a 14% myśli o elektrycznych pojazdach użytkowych.

the situation may return to normal. According to the latest Fleet Barometer, a pan-European survey conducted among fleet managers, the intention to increase car fleet in the coming year was declared by 27% of respondents in Poland and by 23% in Europe. As regards alternative forms of mobility, the figure for Poland is 77% and 61% for Europe. Interestingly, the intention to introduce electric vehicles to the fleet was expressed by 28% of respondents, with 14% thinking about electric commercial vehicles.

TOMASZ SIWIŃSKI

Redaktor naczelny magazynu „Fleet”

Chief editor of the Fleet Magazine

Fleet

AUTO W FIRMIE

Magazyn Fleet – to ogólnopolski magazyn biznesowo-motoryzacyjny B2B dla wszystkich osób powiązanych z rynkiem flotowym. Magazyn wsparty jest także serwisem internetowym www.fleet.com.pl, co stanowi spójną platformę informacyjną m.in. o zarządzaniu flotą samochodową, bezpieczeństwie jazdy samochodem, paliwie i kartach paliwowych. „Fleet” skierowany jest do fleet managerów, dyrektorów finansowych, decydentów flotowych oraz usługodawców i firm flotowych z sektora motoryzacyjnego i MŚP. Magazyn jest obecny na rynku od 2009r. i powstaje przy współpracy ze specjalistami z Polski i zagranicy. Redakcja magazynu Fleet jest organizatorem ogólnopolskich targów biznesowo-motoryzacyjnych Fleet Market (www.fleetmarket.pl).

Fleet Magazine is a professional and monthly magazine dedicated to all people connected within the Polish fleet market. Magazine is dedicated for fleet managers and fleet suppliers. Through active measures, providing the latest knowledge, inspiration and information in the field of fleet management, creates the new trends and ideas. The philosophy of Fleet Magazine is based primarily on cooperation partners and building common values which set new standards in the Polish fleet market. The publisher of the Fleet Magazine – Fleet Meetings Company, is the exclusive organizer in Central – Eastern Europe an automotive and business fairs – Fleet Market (www.fleetmarket.pl).

Samochody dostawcze i ciężarowe Light Commercial Vehicles and Trucks

Park samochodowy

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika korzystamy z danych nt. parku opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów.

W 2017 roku Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wcześniejszych wniosków PZPM o urealnienie parku pojazdów, definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które mają więcej niż 10 lat [licząc od daty pierwszej rejestracji] i nie były aktualizowane w bazach CEP w ostatnich sześciu latach, pod warunkiem, że nie są to pojazdy zabytkowe.

Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest już użytkowanych i znaczna ich część może nie istnieć, dlatego analizujemy jedynie park pojazdów zaktualizowanych. Liczba tych nieaktualizowanych w ostatnich sześciu latach [ze statusem – zarchiwizowany, w systemie CEP] – samochodów ciężarowych, ciągników samochodowych

Vehicle fleet

Putting this yearbook together, we have tapped into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based on records of the Central Register of Vehicles.

Following previous motions submitted by PZPM to the Ministry of Digital Affairs in order to obtain actual figures that illustrate the actual size of the fleet, in 2017 the Central Register of Vehicles (CRV) introduced the definition of archived vehicles. This group includes over 10 year old vehicles [age computed in reference to their first registration date] which were not updated in the CRV databases in the past six years, provided these are not vintage vehicles. We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all, which is why our analyses focus solely on the updated part of the fleet. The number of heavy commercial vehicles, tractor units and special purpose vehicles which were not updated in the past six years [flagged as archived in

i samochodów specjalnych sięgnęła na koniec 2021 roku 1 344,9 tys.

W aktualizowanej części parku pojazdów użytkowych (samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, specjalnych, ciężarowych i ciągników drogowych, w tym siodłowych) na koniec 2021 roku było 3 065,4 tys., o 3,4 proc. więcej niż na koniec 2020 roku.

W 2021 roku udział samochodów ciężarowych, specjalnych, ciągników samochodowych i lekkich dostawczych w całości parku pojazdów silnikowych wzrósł w stosunku do 2020 roku o 0,1 punktu proc. do 13 proc. [jeśli chodzi o zaktualizowane to udział wyniósł 12,3% czyli również o 0,1 punktu proc. więcej w stosunku do roku 2020.

Samochody dostawcze do 3,5t DMC

Na koniec 2021 roku w części aktualizowanej, było zarejestrowanych w Polsce 2 292,2 tys. lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 3,1 proc. więcej niż w 2020 roku. Niemal połowa z zarejestrowanych aut dostawczych (45 proc.) liczyła od jedenastu do dwudziestu lat. Najmłodsze - liczące do czterech lat samochody stanowiły 14 proc. tego parku. Udział najstarszej grupy, pojazdów ponad 20-letnich, wyniósł 21 proc.

the Central Register of Vehicles] accounted for 1 344,900 at end-2021.

Taking into account the updated part of the commercial vehicle fleet (light commercial vehicles with GVWR up to 3.5t, special vehicles, heavy commercial vehicles and road tractors, including tractor units), at end-2021 Poland was home to 3,065,400 such vehicles, what marks an increase by 3.4 per cent versus end-2020.

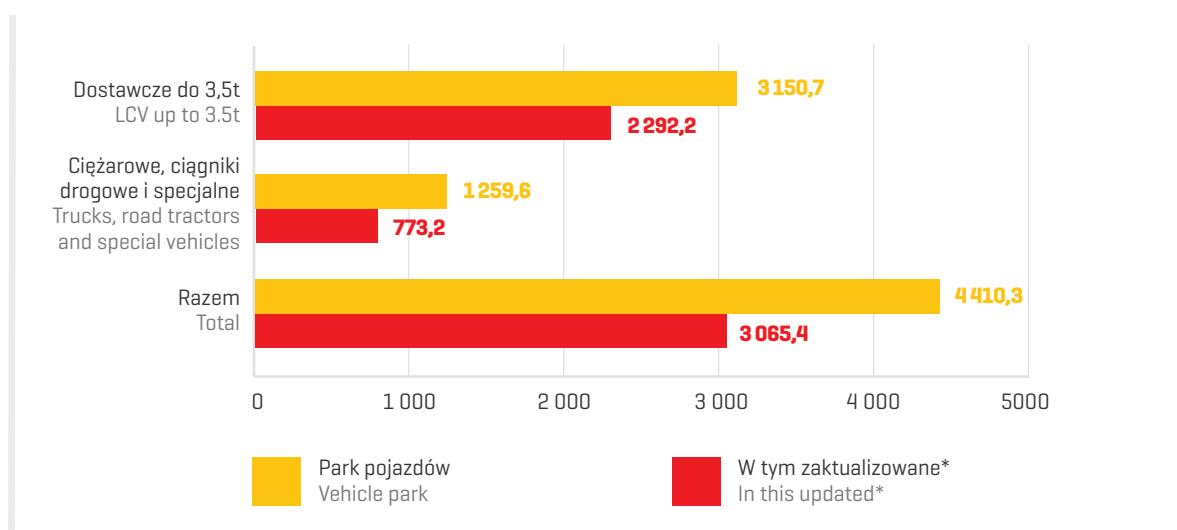
In 2021, the share of heavy commercial vehicles, special purpose vehicles, tractor units and light commercial vehicles in total fleet was up by 0.1 percentage point to 13 per cent versus the previous year [the share in the updated fleet stood at 12.3, also 0.1 percentage point up versus the previous year.

Light commercial vehicles with GVW up to 3.5t

Records for the updated part of the fleet reveal that at end-2021 Poland was home to 2,292,200 light delivery vehicles with GVWR up to 3.5 tons i.e. more by 3.1 per cent than in 2020. Nearly fifty percent of registered commercial vehicles (45 per cent) were from 11 to 20 year old, whereas the youngest up to four year old vehicles accounted for 14 per cent of the fleet. The share of the oldest more than two decades old vehicles fetched 21 per cent.

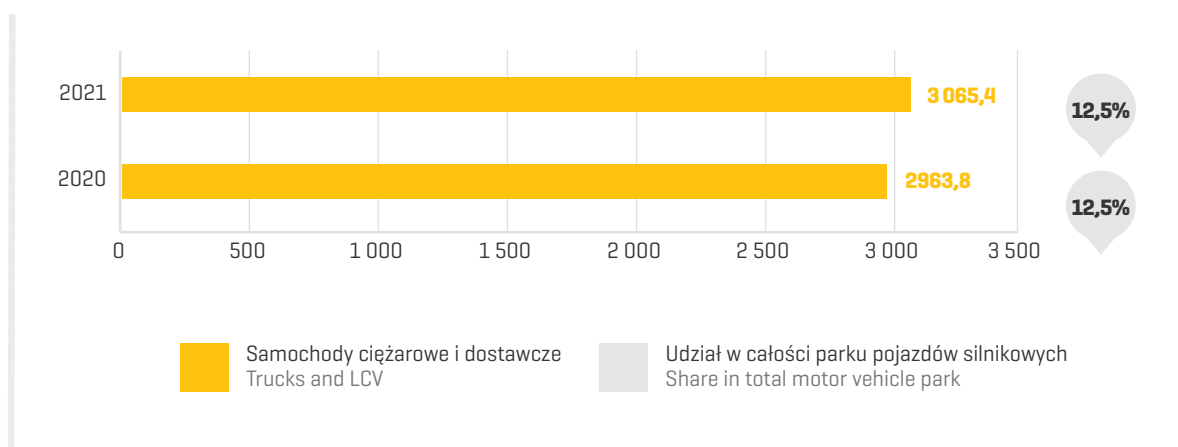
PARK ZAREJESTROWANYCH SAMOCHODÓW DOSTAWCZYCH, CIĘŻAROWYCH, SPECJALIZOWANYCH I CIĄGNIKÓW DROGOWYCH W POLSCE – 2021 ROK [000 SZT.]

PARK OF REGISTERED LCVS, SPECIALIZED VEHICLES, TRUCKS AND ROAD TRACTORS IN POLAND – 2021 YEAR [000 UNITS]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

**SAMOCHOODY DOSTAWCZE I CIĘŻAROWE, SPECJALIZOWANE I CIĄGNIKI DROGOWE
ZAREJESTROWANE W POLSCE * [000 SZT.] – 2021 ROK**
COMMERCIAL VEHICLES (LCVS AND TRUCKS), SPECIAL VEHICLES AND ROAD TRACTORS
REGISTERED IN POLAND * [000 UNITS] – 2021 YEAR



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

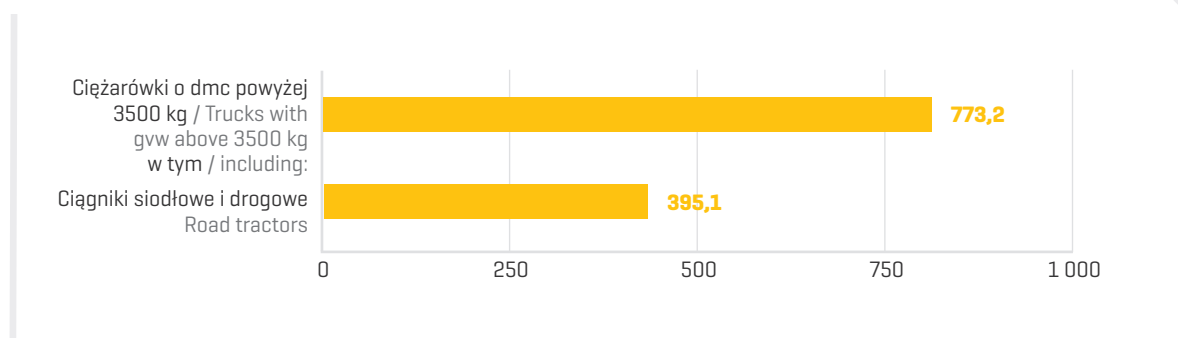
Największą liczbę rejestracji odnotowano w województwach: mazowieckim [17,3 proc. udziału w całości parku] wielkopolskim [10,7 proc.] oraz śląskim [9,8]. Najmniejszym parkiem lekkich aut dostawczych dysponowały województwa: opolskie [2,2 proc.], podlaskie [2,7 proc.] oraz lubuskie [2,7].

Wśród pojazdów dostawczych najpopularniejszy jest napęd wysokoprężny. W takie silniki wyposażone było 89 proc. pojazdów, w jednostki benzynowe 7 proc., zaś do spalania LPG przystosowane było 4 proc. aut. W napęd gazowy [CNG/LNG] wyposażone było 1,8 tys. pojazdów. Ciągłe śladowe ilości stanowią pojazdy elektryczne [1,5 tys. szt.] czy hybrydowe [0,3 tys. szt.].

The biggest number of registrations was declared for Mazowieckie [17.3 per cent of share in total fleet], Wielkopolskie [10.7 per cent] and Śląskie [9.8] provinces, while the smallest LCV fleet was based in Opolskie [2.2 per cent], Podlaskie [2.7 per cent] and Lubuskie [2.7 per cent] provinces.

Diesel was the most popular fuel type for light commercial vehicles. 89 per cent of them were fitted with diesel units, 7 per cent with petrol units, only 4 per cent came with LPG conversions, while 1,800 had with an autogas [CNG/LNG] installation. Electric vehicles [1,500 units] or hybrids [300 units] continue to hold a minor share in total fleet.

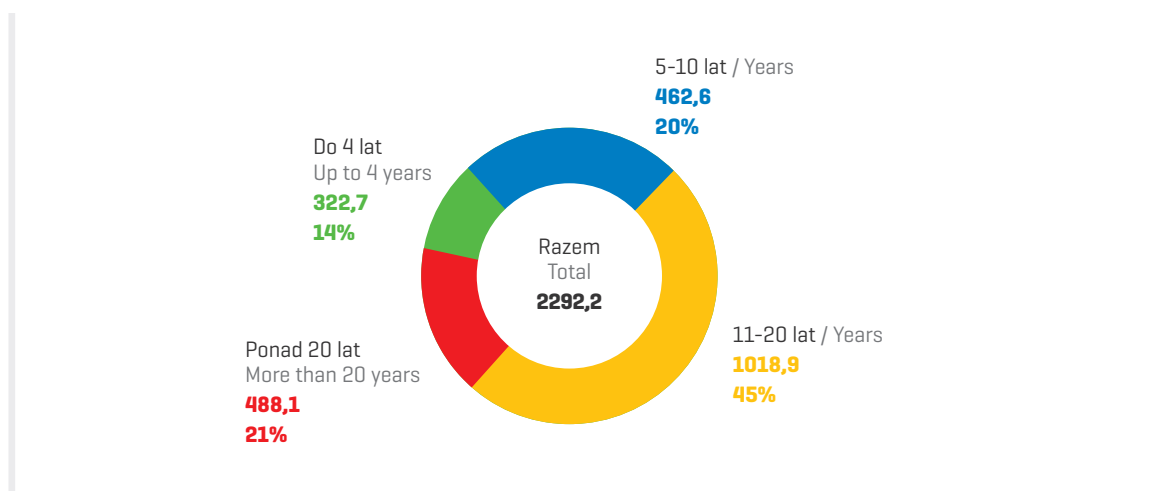
PARK TRANSPORTOWY* W 2021 ROKU [000 SZT.]
TRANSPORT FLEET* IN 2021 [000 UNITS]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

STRUKTURA WIEKOWA SAMOCHODÓW DOSTAWCZYCH* O DMC DO 3,5 TONY NA KONIEC 2021 ROKU [000 SZT.]

AGE STRUCTURE OF LCV* WITH GVW OF UP TO 3.5 TON AT THE END OF 2021 [000 UNITS]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

Użytkownicy indywidualni (w tym prowadzący działalność gospodarczą) dysponują 75,2 proc. całego parku lekkich aut dostawczych. Na podmioty instytucjonalne przypa-
dło 24,8 proc., ale w segmencie aut liczących do czterech lat udział użytkowników rejestrujących na REGON sięgnął 76,2 proc.auta ponad 20-letnie w 93,7 proc. użytkowane były przez osoby fizyczne.

Wśród samochodów dostawczych liczących do czterech lat 16,5-procentowy udział w rynku zdobył Renault przed Fiat (14,7 proc.), Fordem (11,9 proc.), Iveco (8,5 proc.) i Mercedesem-Benzem (8,4 proc.).

W segmencie samochodów od pięciu do dziesięciu lat najpopularniejszymi markami były: Fiat (19,2 proc. udziału w segmencie), Renault (15,1 proc.), Peugeot (10,3 proc.), Volkswagen (9,5 proc.) i Ford (8,6 proc.).

Średni wiek samochodu dostawczego do 3,5 tony w aktualizowanej części całego parku sięgnął na koniec 2021 roku 14 lat i taka sama była mediana.

Samochody ciężarowe

Na koniec 2021 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 773,2 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony o 4,3 proc. więcej niż w 2020 roku. W ogólnej liczbie tych pojazdów użytkowych było 395,1 tys. ciągników siodłowych, 2774 tys. samochodów na podwoziach ciężarowych oraz 100,7 tys. samochodów specjalnych.

Individual users (including individuals conducting economic activity) benefit from 75.2 per cent of the total LCV fleet. Corporate entities had 24.8 per cent of share, while the share of entities holding a REGON number in the segment of four years and under vehicles accounted for as much as 76.2 per cent. 93.7 per cent of more than two decades old vehicles were owned by individuals.

The leader among commercial vehicles aged four years and under was Renault with 16.5 per cent of market share, ahead of Fiat (14.7 per cent), Ford (11.9 per cent), Iveco (8.5 per cent), and Mercedes-Benz (8.4 per cent).

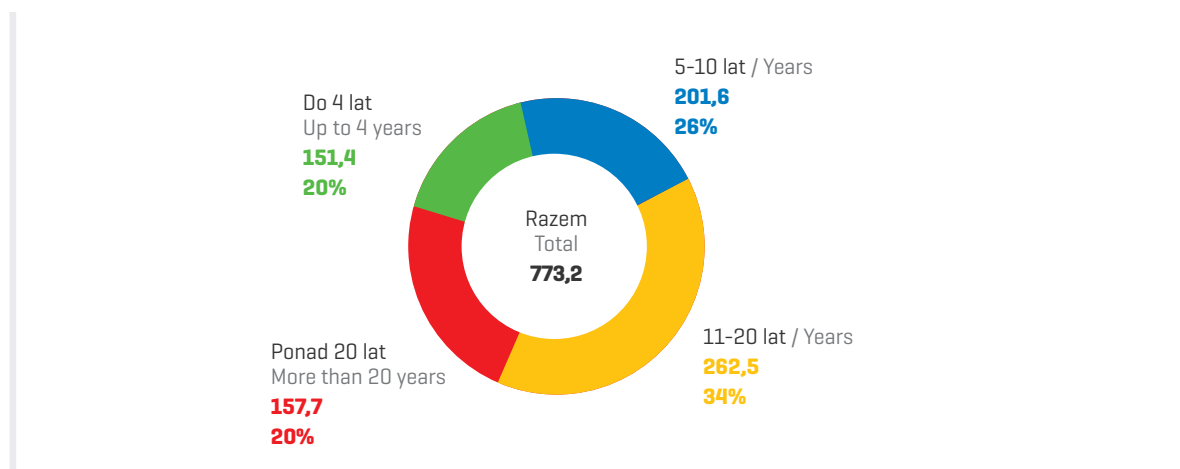
Most popular makes in the segment of five to ten year old vehicles included: Fiat (19.2 per cent of share in the segment), Renault (15.1 per cent), Peugeot (10.3 per cent), Volkswagen (9.5 per cent), and Ford (8.6 per cent).

At end-2021, an average light commercial vehicle with GVWR up to 3.5t from the updated part of total fleet was 14 years, with the corresponding median age.

Heavy-duty vehicles

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2021 Poland was home to 773,200 registered trucks with GVWR above 3.5 tons, i.e. a figure higher by 4.3 per cent than in 2020. The overall figure included 395,100 tractor units, 277,400 HDV chassis trucks and 100,700 special-purpose vehicles.

**STRUKTURA WIEKOWA SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC POWYŻEJ 3,5 TONY*,
W TYM CIĄGNIKI DROGOWE I SAMOCHODY SPECJALNE, NA KONIEC 2021 ROKU [000 SZT.]**
AGE STRUCTURE OF TRUCKS WITH GVW OF MORE THAN 3,5 TON*, INCLUDING ROAD TRACTORS AND
SPECIAL VEHICLES, AT THE END OF 2021 [000 UNITS]

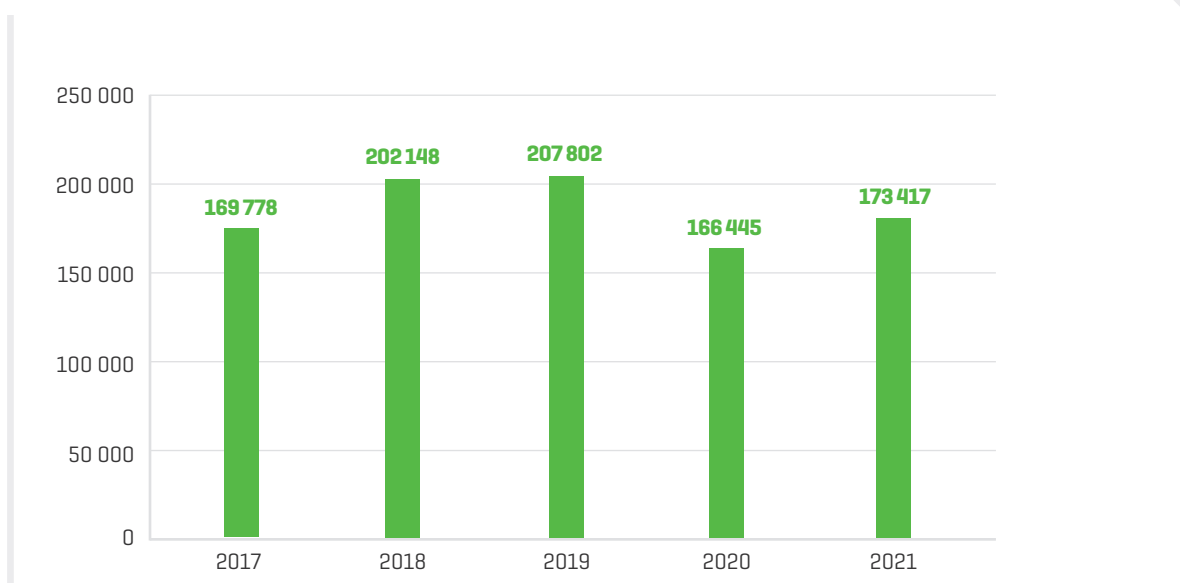


Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

Największy, blisko 34-procentowy udział w całości parku miały samochody w wieku od jedenastu do dwudziestu, a od pięciu do dziesięciu lat 26 proc. Najmłodsze samochody ciężarowe, mające 4 lata lub mniej miały 19,6-procentowy

11 to 20 year old vehicles had the highest nearly 34 per cent of share in total fleet, while five to 10 year vehicles accounted for 26 per cent. The youngest 4 years old and under HDVs had 19.6 per cent of share in total

PRODUKCJA SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH (W TYM DOSTAWCZYCH) I CIĄGNIKÓW SAMOCHODOWYCH [SZT.]
PRODUCTION OF COMMERCIAL VEHICLES (LCVS AND TRUCKS) AND ROAD TRACTORS [UNITS]



Źródło: PZPM/GUS
Source: PZPM/CSO

udział w całości parku, zaś i najstarsze, ponad 20-letnie, 20,4-procentowy.

W podziale na formy własności 53,0 proc. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (w tym ciągniki siodłowe) należało do osób indywidualnych (w tym prowadzących działalność gosp.), zaś 47,0 proc. do firm.

W grupie samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony liczących do czterech lat najpopularniejszą marką tego segmentu był DAF, na koniec 2021 roku miał 20,4 proc. segmentu, przed MAN-em (18,2 proc.) i Mercedesem-Benzem (16,9 proc.). W grupie samochodów od pięciu do dziesięciu lat palma pierwszeństwa przypadła marce MAN (20,3 proc.) przed DAF-em (17,2 proc.) i Mercedesem-Benzem (16,6 proc.).

Wśród paliw alternatywnych najpopularniejszy był sprężony gaz ziemny (7,1 tys. samochodów) oraz LNG (2,3 tys.).

fleet, while the oldest 20-year old vehicles secured 20.4 per cent of share.

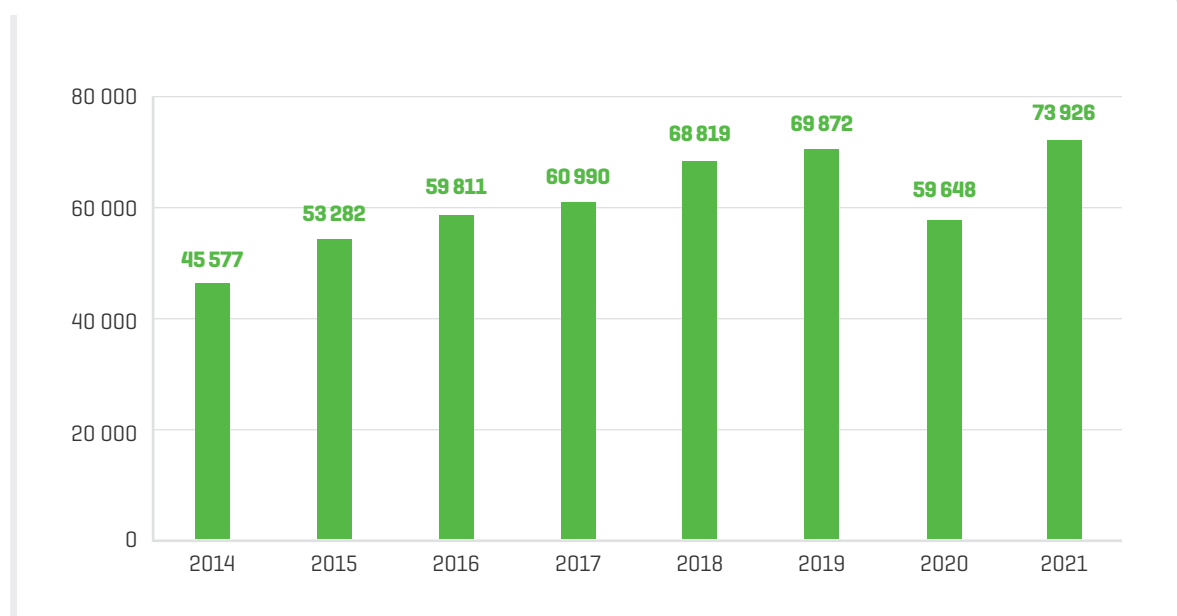
Split by type of ownership, nearly 53.0 per cent of trucks with GVWR above 3.5 tons (including road tractors) belong to individual customers (including users conducting their own economic activity), while 47.0 per cent are owned by companies.

The most popular make among four years and under trucks with GVWR above 3.5 tons at end-2021 was DAF with 20.4 per cent of share in the segment, ahead of MAN (18.2 per cent) and Mercedes-Benz (16.9 per cent). The leader in the five to 10 year old category was MAN (20.3 per cent), outperforming DAF (17.2 per cent) and Mercedes-Benz (16.6 per cent).

Compressed natural gas (7,100 vehicles) and LNG (2,300) were most popular alternative fuels.

REJESTRACJE SAMOCHODÓW DOSTAWCZYCH W POLSCE O DMC DO 3,5 T [SZT.]

LCV REGISTRATIONS WITH GVW UP TO 3,5 T [UNITS]

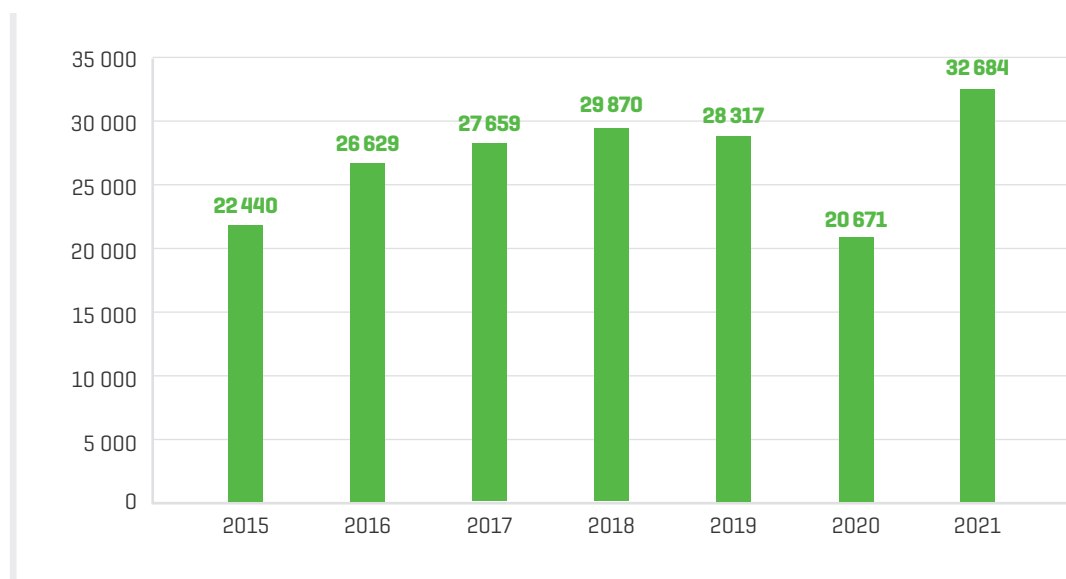


Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (23,0 proc.), wielkopolskim (12,5 proc.) oraz śląskim (9,1 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2,0 proc.), warmińsko-mazurskie (2,4 proc.) oraz lubuskie (2,7 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 13,1 roku, przy medianie 12 lat.

Most trucks with GVWR above 3.5 tons were registered in Mazowieckie (23.0 per cent), Wielkopolskie (12.5 per cent) and Śląskie (9.1 per cent) provinces. On the opposite end were Opolskie (2.0 per cent), Warmińsko-mazurskie (2.4 per cent), and Lubuskie (2.7 per cent) provinces with the lowest number of registrations. The average age of vehicles from this group stood at 13.1 years, with the median age of 12 years.

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC POWYŻEJ 3,5 T
W TYM CIĄGNIKI SIODŁOWE [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW CV ABOVE 3.5 T INCLUDING ROAD TRACTORS [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Pojazdy ciężkie

W 2021 roku zaktualizowany park samochodów ciężarowych, specjalnych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wyniósł 601,6 tys. sztuk, o 5,8 proc. więcej niż rok wcześniej. W tej liczbie 394,0 tys. stanowiły ciągniki siodłowe, resztę samochody ciężarowe i specjalne.

W strukturze wiekowej dominuje grupa w wieku od jedenastu do dwudziestu lat (34 proc. całości) oraz od pięciu do dziesięciu lat (30 proc.). Pojazdy najmłodsze, mające do czterech lat liczyły 23 proc., zaś najstarsze, ponad dwudziestoletnie 13 proc.

Na firmy było zarejestrowane 49,4 proc. parku pojazdów najcięższych, reszta tj. 50,6 proc. na osoby indywidualne (w tym prowadzące działalność gospodarczą). W przypadku najmłodszej grupy udział osób indywidualnych wyniósł 15 proc., aby w samochodach ponad dwudziestoletnich sięgnąć 77,1 proc.

W segmencie najmłodszych (do czterech lat) samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton na pierwszym miejscu z 21,8-procentowym udziałem był DAF przed Scanią i MAN (obie marki po 17,6 proc.). W grupie ciężarówek liczących od pięciu do dziesięciu lat liderem został MAN (19,2 proc.), za nim znalazł się DAF (18,7 proc.) i Scania (17,3 proc.).

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim

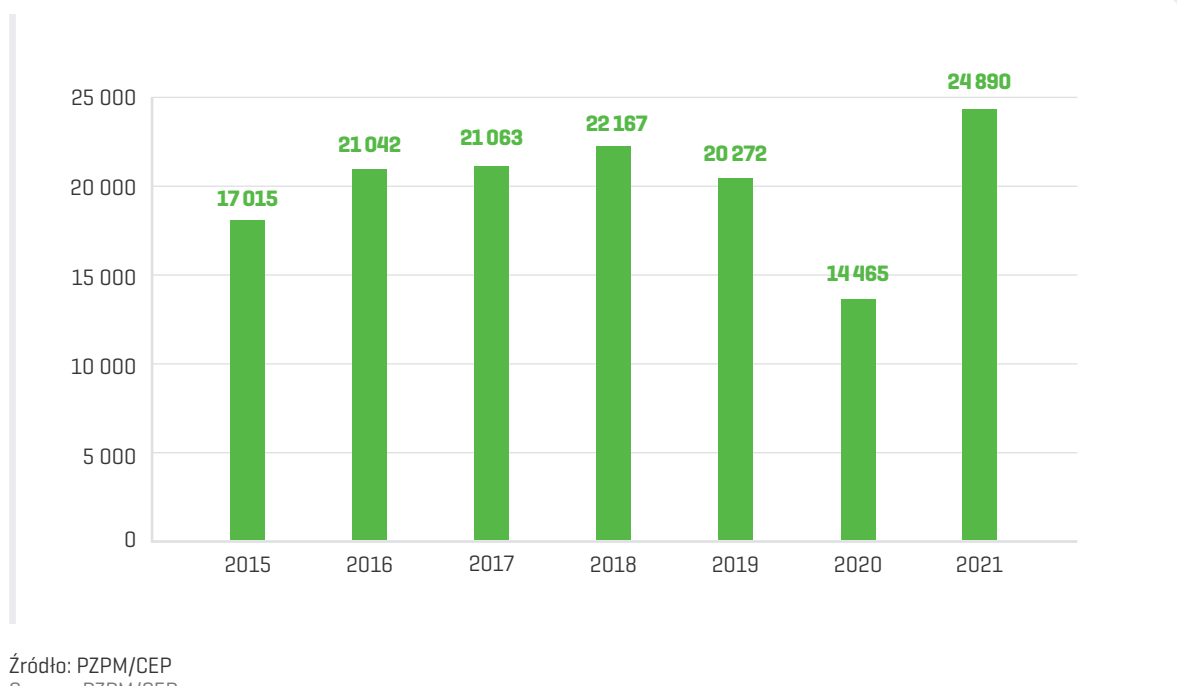
Heavy commercial vehicles

In 2021, the updated fleet of trucks, special-purpose vehicles and tractor units with GVWR above 16 tons accounted for 601,600 vehicles, or 5.8 per cent more than the year before. This figure includes 394,000 road tractors, while the rest were heavy-duty and special-built vehicles. The age structure is dominated by 11 to 20 year old vehicles (34 per cent of total fleet) as well as five to 10 years old HDVs (30 per cent). The youngest ones - aged four years and under - accounted for 23 per cent, while the oldest vehicles - more than two decades old - for 13 per cent.

49.4 per cent of the heaviest fleet included vehicles registered by businesses, while the remaining 50.6 per cent were registered by individual users (including people conducting their own economic activity). The share of individual owners in the youngest age category stood at 15 per cent and totalled 77.1 per cent for more than 20 years old vehicles.

Ranking first with nearly 21.8 per cent of market share in the segment of the youngest trucks (four years and under) with GVWR above 16 tons was DAF, ahead of Scania and MAN (17.6 per cent, respectively). The leader in the five to 10 year old HDV segment was MAN (19.2 per cent), outperforming MAN (18.7 per cent), and Scania (17.3 per cent). Most trucks with GVWR above 16 tons were registered in

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH CIĄGNIKÓW SIODŁOWYCH O DMC POWYŻEJ 3,5 TONY [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW ROAD TRACTORS WITH GVW ABOVE 3.5 T [UNITS]



PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC POWYŻEJ 3,5 T, W TYM CIĄGNIKI SIODŁOWE [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW COMMERCIAL VEHICLES WITH GVW ABOVE 3.5 T, INCLUDING ROAD TRACTORS [UNITS]

Marka Brand	2021	2020	Zmiana % r/r Change % y/y
DAF	7 459	4 441	68,0
Volvo	5 558	3 437	61,7
Mercedes-Benz	5 445	3 357	62,2
MAN	5 143	3 502	46,9
Scania	4 575	3 006	52,2
Iveco	2 137	1 645	29,9
Renault	1 653	906	82,5
Pozostałe / Others	714	378	88,9
Razem / Total	32 684	20 672	58,1

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

[24,5 proc.], wielkopolskim [12,9 proc.] oraz śląskim [8,9 proc.]. Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie [2,0 proc.], warmińsko-mazurskie [2,2 proc.] i lubuskie [2,7 proc.]. Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 11,1 roku, przy medianie 10 lat.

Mazowieckie [24.5 per cent], Wielkopolskie [12.9 per cent] and Śląskie [8.9 per cent] provinces. The lowest number of registrations was declared for Opolskie [2.0 per cent], Warmińsko-mazurskie [2.2 per cent], and Lubuskie [2.7 per cent]. The average age of vehicles from this group stood at 11.1 years, with the median age of 10 years.

Ciągniki siodłowe

Na koniec 2021 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 395,1 tys. wszystkich ciągników samochodowych – z masą poniżej 16 ton i tych ciężkich. Ciężkich ciągników siodłowych, o dmc pow. 16 ton było 394 tys.

Tractor units

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2021 Poland was home to 395,100 tractor units altogether, with GVWR under 6 tons as well as heavy ones. The fleet of heavy tractor units with GVWR above 16t accounted for 394,000 vehicles.

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC POWYŻEJ 16 T [SZT.] FIRST REGISTRATIONS OF NEW HCV WITH GVW ABOVE 16 T [UNITS]

Marka Brand	2021	2020	Zmiana % r/r Change % y/y
DAF	7 348	4 326	69,9
Volvo	5 544	3 420	62,1
Mercedes-Benz	5 008	2 913	71,9
MAN	4 628	2 975	55,6
Scania	4 575	3 006	52,2
Renault	1 572	840	87,1
Iveco	1 031	620	66,3
Ford Trucks	420	146	187,7
Pozostałe / Others	33	43	-25,0
Razem / Total	30 159	18 290	64,9

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

Udział najstarszych w tej grupie, ponad 20-letnich wyniósł tylko 4 proc. i był taki sam jak rok wcześniej. Najmłodszych – do czterech lat sięgnął 28,8 proc., o 0,2 punktu proc. mniej w stosunku do 2020 roku. Ciągniki w wieku od pięciu do dziesięciu lat były najpopularniejsze i stanowiły na koniec 2021 roku 37,5 proc. parku, o 2,5 pp. więcej niż rok wcześniej. Mające od jedenastu do dwudziestu lat i stanowiły 29,4 proc. floty tj. o 2,6 punktu proc. mniej niż w 2020 roku. Średnia wieku ciągników samochodowych wyniosła 8,7 roku, przy medianie 8 lat.

Na koniec 2021 roku w zaktualizowanej części parku liczba zarejestrowanych w Polsce ciągników samochodowych była o 117,7 tys. większa od liczby zarejestrowanych samochodów ciężarowych [kompletnych podwozi, nie licząc ciągników i samochodów specjalnych] o dmc powyżej 3,5 ton. Po raz pierwszy ciągniki samochodowe wyprzedziły liczebnością samochody ciężarowe w 2015 roku. Odzwierciedla to skalę inwestycji przewoźników specjalizujących się w drogowym transporcie międzynarodowym.

The share of the oldest, more than twenty years old units accounted for merely 4 per cent and remained unchanged versus the previous year. The share of the youngest – four years and under vehicles totalled 28.8 per cent, or was down by 0.2 percentage points versus 2020. Most popular were 5 to 10 year old tractors which had 37.5 per cent of share in the fleet at end-2021, or were up by 2.5 percentage points versus the previous year. 11 to 20 year old tractors accounted for 29.4 per cent of the fleet, a figure lower by 2.6 percentage points versus 2020. The average age of a road tractor with GVWR above 3.5 tons was 8.7 years, with the median age of 8 years.

Records for the updated part of the fleet reveal that road tractors registered in Poland at end-2021 outnumbered registered trucks [complete chassis, exclusive of tractors and special-purpose vehicles] with GVWR above 3.5 tons by 117,700 units. For the first time in history, tractor units outnumbered heavy-duty vehicles in 2015, what reflects massive investments made by hauliers specialising in international road transport.

REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC OD 3,5 DO 16 T [SZT.] REGISTRATIONS OF NEW TRUCKS WITH GVW 3.5-16 T [UNITS]

Marka Brand	2021	2020	Zmiana % r/r Change % y/y
Iveco	1 101	1 023	7,6
MAN	492	527	-6,6
Mercedes-Benz	435	443	-1,8
Mitsubishi Fuso	116	102	13,7
DAF	110	112	-1,8
Renault	73	66	10,6
Volkswagen	32	16	100,0
Pozostałe / Others	121	84	44,0
Razem / Total	2 480	2 373	4,5

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

Produkcja

W 2021 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały wg danych GUS 173,4 tys. samochodów ciężarowych (w tym dostawczych) i ciągników do ciągnięcia naczep, o 4,2 proc. mniej niż rok wcześniej, co było skutkiem popandemicznego ożywienia gospodarki.

W Niepołomickiej fabryce MAN wyprodukował w 2021 roku 25 074 samochody, o niemal 59 proc. więcej niż w 2020 roku. Dwie trzecie produkcji to ciągniki siodłowe, reszta to modele szosowe i budowlane. Główne rynki eksportowe to kraje Unii Europejskiej, Turcja, Rosja, Wielka Brytania oraz kraje Afryki, Azji i Australii.

Wytwarzający wojskowe samochody Jelcz SA, działający w ramach koncernu Huta Stalowa Wola, wypuszcza kilkaset pojazdów rocznie.

Nowe rejestracje

Samochody dostawcze

W 2021 roku rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton odnotował 23,9-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku, do rekordowych 73,9 tys. aut.

Zgodnie z analizami PZPM wykonanymi na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów, w grupie samochodów dostawczych do 3,5 tony, w 2021 roku liderem rynku był Renault, z wynikiem 14,1 tys. zarejestrowanych aut, o 58,2 proc. wyższym niż w 2020 roku. Udział francuskiej

Manufacturing

Data of Statistics Poland reveal that in 2021 manufacturing sites based in Poland produced 173,400 heavy-duty vehicles (including LCVs) and tractors for semitrailers, i.e. less by 4.2 per cent than the year before, what was the after-effect of the post-pandemic economic revival.

In 2021, Niepołomice-based MAN factory assembled 25,074 vehicles, or nearly 59 per cent units more than in 2020. Two-thirds of its output are tractors for semitrailers, while the rest are road tractors and tractors for construction. Key export markets include the European Union countries, Turkey, Russia, the UK as well as Africa, Asia and Australia. Jelcz SA, a Huta Stalowa Wola company which is the maker of military vehicles, manufactures several hundred units annually.

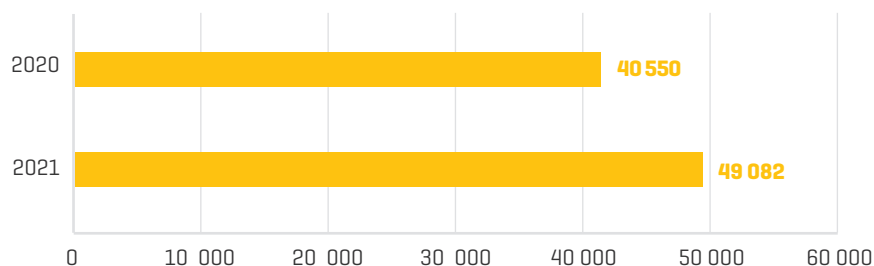
New registrations

Light commercial vehicles

In 2021, the market of light delivery vehicles with GVWR up to 3.5 tons grew by 23.9 per cent year-to-year to 73,900 vehicles.

PZPM's analyses of records from the Central Registry of Vehicles reveal that the 2021 leader on the market of LCVs with GVWR of up to 3.5t was Renault with 14,100 new registrations, a figure higher by 58.2 per cent versus 2020. The market share of the French brand went up by

LICZBA WYLEASINGOWANYCH NOWYCH I UŻYWANYCH LEKKICH AUT DOSTAWCZYCH REJESTROWANYCH PO RAZ PIERWSZY W POLSCE [SZTUKI]
NUMBER OF LEASED NEW AND USED LCV REGISTERED FOR A FIRST TIME IN POLAND [UNITS]



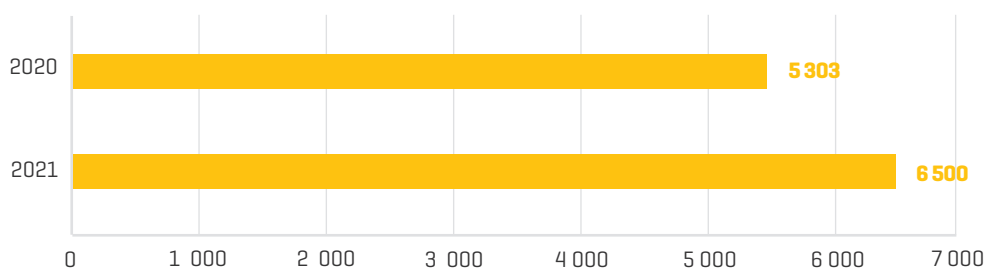
Dane nie zawierają używanych pojazdów z krajowego rynku wtórnego
Data do not include second hand market in Poland

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

marki w rynku umocnił się o ponad 4 punkty proc. do 19,1 proc., dzięki czemu w kolejnym roku umocniła się na pierwszej pozycji rankingu, którą osiągnęła w 2018. Na drugim miejscu uplasował się Ford (10 tys., wzrost o 25,9 proc.), który wyprzedził wieloletniego lidera rynku Fiata (9 tys., więcej o 12,2 proc.) oraz Iveco (6,7 tys., wzrost

4 percentage points to 19.1 per cent, what helped it consolidate the leading position in the league table secured in 2018. Ranking second was the long-term market leader Ford (10,000; up by 25.9 per cent) ahead of the long-standing market leader Fiat (9,000; up by 12.2 per cent) and Iveco (6,700; up by 55.4 per cent). The fifth place was secu-

WARTOŚĆ WYLEASINGOWANYCH NOWYCH I UŻYWANYCH LEKKICH AUT DOSTAWCZYCH [MLN ZŁ]
VALUE OF LEASED NEW AND USED LCV [ZŁ MLN]



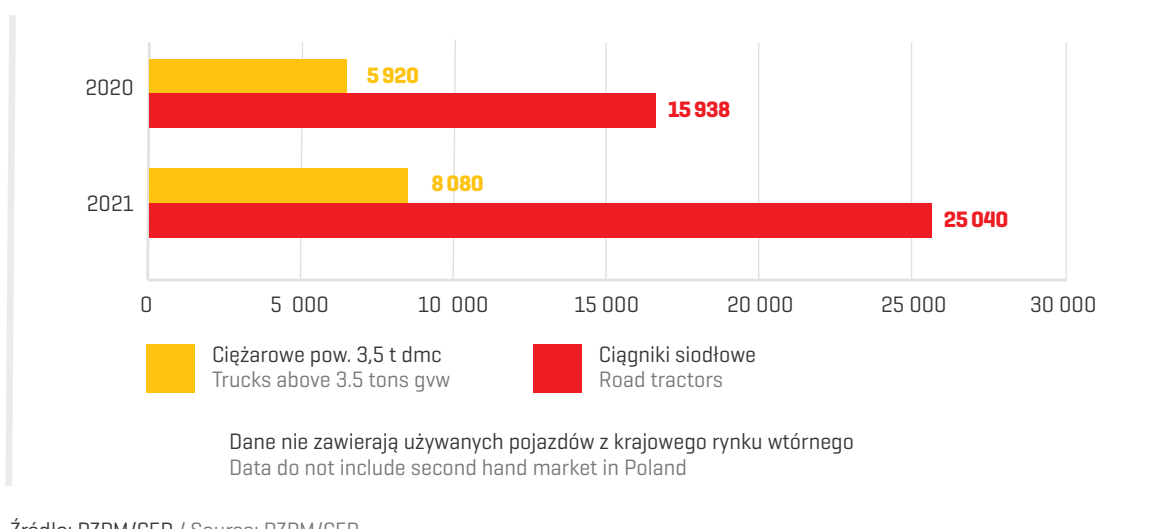
Dane odnoszą się do samochodów nowych i używanych (sprowadzanych zza granicy jak i z krajowego rynku wtórnego) / Data refer to new and used cars (imported from abroad as well as from the domestic secondhand market)

Źródło: ZPL / Source: ZPL

o 55,4 proc.). Piątą pozycję zajął Mercedes-Benz z wynikiem 6,4 tys. aut, czyli o 10,9 proc. mniej niż w 2020 roku. Szóste miejsce przypadło marce Volkswagen (5,2 tys. sztuk, o 5,8 proc. mniej niż rok wcześniej). Kolejne lokaty zajęły: Toyota (5,2 tys., wzrost o 69,8 proc.), Opel (4,4 tys., wzrost o 57,8 proc.), Peugeot (4,1 tys., spadek o 9,6 proc.)

red by Mercedes-Benz with 6,400 vehicles, a result lower by 10.9 per cent more versus 2020. The sixth position went to Volkswagen (5,200 units; down by 5.8 per cent year-to-year). Ranking further down the list were Toyota (5,200; up by 69.8 per cent), Opel (4,400; up by 57.8 per cent), Peugeot (4,100; down by 9.6 per cent)

LEASING NOWYCH I UŻYWANYCH SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH I CIĄGNIKÓW SIODŁOWYCH REJESTROWANYCH PO RAZ PIERWSZY W POLSCE [SZT.] / LEASING OF NEW AND USED TRUCKS AND ROAD TRACTORS NUMBER OF LEASED NEW AND USED LCV REGISTERED FOR THE FIRST TIME IN POLAND [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

i Citroen, który pierwszą dziesiątkę zamyka z wynikiem 3,1 tys. rejestracji, co oznacza 12,4-procentowy wzrost w porównaniu z 2020 rokiem.

W rankingu modeli na pierwszym miejscu znalazł się Renault Master (10 784 szt.) przed Iveco Daily (6667 szt.) oraz Fiatem Ducato (5247 szt.). Za nim uplasował się Mercedes-Benz Sprinter (5178 szt.) i Ford Transit (3345 szt.). Według Związku Polskiego Leasingu finansowanie leasingiem nowych i używanych samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony w 2021 roku objęło wartości 6,5 mld zł. W ujęciu wartościowym jest to 22,6-procentowy wzrost względem 2020 roku. Wg analiz PZPM danych CEP liczba zarejestrowanych nowych i używanych (sprowadzonych zza granicy) lekkich aut dostawczych w 2021 roku przez firmy prowadzące leasing i CFM wykazała 21,1-procentowy wzrost do 49 082 sztuk.

Rejestracje samochodów ciężarowych

W 2021 roku pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton sięgnęły 32 684 sztuki, to jest o 58,1 proc. więcej niż w 2020 roku.

W kluczowym dla polskiego rynku segmencie samochodów ciężarowych o dmc równym lub większym od 16 ton rejestracje wyniosły 30 159 sztuk, o 64,9 proc. więcej niż w 2020 roku.

Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły ciągniki siodłowe, których zarejestrowano 24 890 sztuk, o 72,1 proc. więcej niż rok wcześniej.

and Citroen which came last in the top 10 with 3,100 registrations, marking an increase by 12.4 per cent versus 2020. The leader among most sought-after models was Renault Master (10,784 units), ahead of Iveco Daily (6,667 units), and Fiat Ducato (5,247 units). Right behind it was Mercedes-Benz Sprinter (5,178 units), followed by Ford Transit (3,345 units).

Figures of the Polish Leasing Association reveal that in 2021 the value of lease plans for new and used commercial vehicles with GVWR up to 3.5 tons totalled PLN 6.5 billion. Value-wise, such performance points out to an increase by nearly 22.6 per cent versus 2020. PZPM analyses of records from the Central Register of Vehicles reveal that in 2021 the number of new and used light commercial vehicles registered by lease and CFM companies was up by 21.1 per cent to 49,082 units.

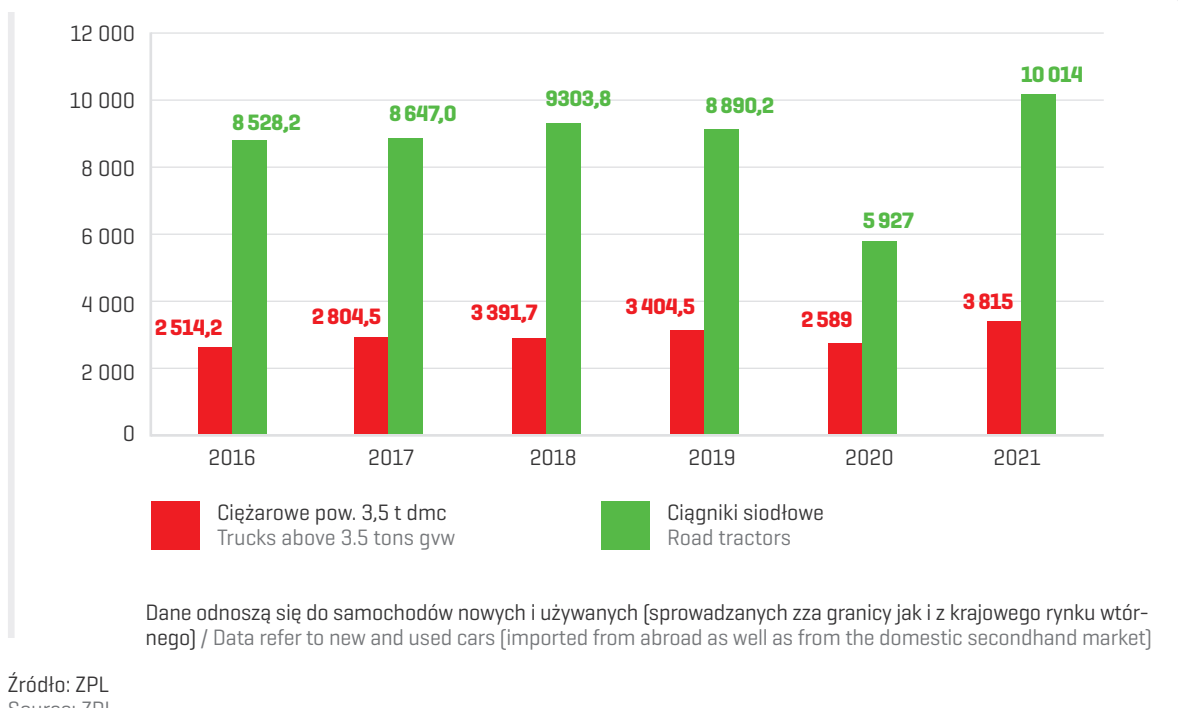
Truck registrations

In 2021, first registrations of new trucks with Gross Vehicle Weight Rating above 3.5 tons accounted for 32,684 vehicles, i.e. 58.1 per cent more than in 2020.

Registrations of trucks with GVWR equal or higher than 16 tons, which are a pivotal segment for the Polish market, accounted for 30,159 vehicles, what means they were up by 64.9 per cent on a previous year.

The largest group in the truck segment was formed by tractor units whose registrations accounted for 24,890 vehicles; a figure higher by 72.1 per cent compared to the previous year. Tractor units had 76.2 per cent of share

WARTOŚĆ WYLEASINGOWANYCH CIĘŻARÓWEK I CIĄGNIKÓW SIODŁOWYCH [MLN ZŁ]
VALUE OF LEASED TRUCKS AND ROAD TRACTORS [MLN ZŁ]



Ciągniki samochodowe stanowiły 76,2 proc. rynku, o 6,2 punktu procentowego więcej niż rok wcześniej. Rynek podwozi wzrósł o 25,6 proc., do 7794 sztuk.

Najpopularniejszą marką wśród nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony był DAF [7459 szt.] przed Volvo [5558] i Mercedesem-Benzem [5445]. W segmencie najcięższym, o dmc 16 ton i powyżej, najpopularniejszymi markami okazały się DAF [7348 szt.], Volvo [5544] i Mercedes-Benz [5008]. Wśród nowych ciągników siodłowych o dmc powyżej 6 ton najczęściej rejestrowane były pojazdy marki DAF [6445], Volvo [4676] i Mercedes-Benz [4150]. W 2021 roku sprowadzono do Polski 32 908 używanych samochodów ciężarowych, o 21,1 proc. więcej niż w 2020 roku. Z danych ZPL wynika, że wartość wyleasingowanych nowych i używanych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony wzrosła w 2021 roku o 47,4 proc. do 3,8 mld zł. Do tego leasingiem objęto nowe i używane ciągniki siodłowe wartości 10 mld zł. Jest to o 69 proc. więcej niż w 2020 roku. Łączna wartość wyleasingowanych samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony, ciągników siodłowych, naczepek i przyczep wyniosła w 2021 roku 18,9 mld zł i była o 63,3 proc. większa niż w 2020 roku.

Wg analiz PZPM danych CEP liczba nowych i używanych ciągników siodłowych sfinansowanych leasingiem [Lesing/CFM] wyniosła w 2021 roku 25 040 szt. i była o 57,1 proc. większa niż w 2020 roku.

in the market, which was up by 6.2 per cent year to year. The chassis market grew by 25.6 per cent to 7,794 units. The most popular make among new heavy-duty vehicles with GVWR above 3.5 tons was DAF [7,459], ahead of Volvo [5,558] and Mercedes-Benz [5,445]. Top brands in the heaviest segment of trucks with 16t and higher GVWR were DAF [7,348], Volvo [5,544], and Mercedes-Benz [5,008]. Most frequently registered new tractor units with GVWR of 6 tons and over were DAF [6,445], Volvo [4,676], and Mercedes-Benz [4,150] made vehicles. In 2021, 32,908 second-hand heavy-duty vehicles were imported to Poland, what reflects an increase by 21.1 percentage points versus 2020.

ZPL figures reveal that the value of new and second-hand leased trucks with GVWR above 3.5 tons was up by 47.4 per cent to PLN 3.8 billion. In addition, lease plans covered new and used tractor units valued at PLN 10 billion, what marks an increase by 69 per cent versus 2020.

In 2021, total value of leased trucks with GVWR above 3.5 tons, tractor units, trailers and semi-trailers totalled PLN 18.9 billion and was higher by PLN 63.3 billion versus 2020. PZPM's analyses of data from the Central Register of Vehicles indicate that in 2021 the number of new and used road tractors covered by lease [lease/CFM] plans accounted for 25,040 units and was higher by 57.1 per cent versus 2020.

Przyczepy, naczepy i zabudowy

Trailers, semitrailers and bodies

Park przyczep i naczep

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika korzystamy z danych nt. parku opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów.

W 2017 roku Centralna Ewidencja Pojazdów – ówczesne Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wcześniejszych wniosków PZPM o urealnienie parku pojazdów, definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które mają więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były aktualizowane w bazach CEP w ostatnich sześciu latach, pod warunkiem, że nie są to pojazdy zabytkowe. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest już użytkowanych i znaczna ich część może nie istnieć, dlatego w dalszej części analizujemy jedynie park pojazdów zaktualizowanych.

Liczba wszystkich przyczep [aktualizowanych i ze statusem zarchiwizowany] sięgnęła na koniec 2021 roku 2825,5 tys., zaś naczep 511,2 tys. szt. Łącznie jest to

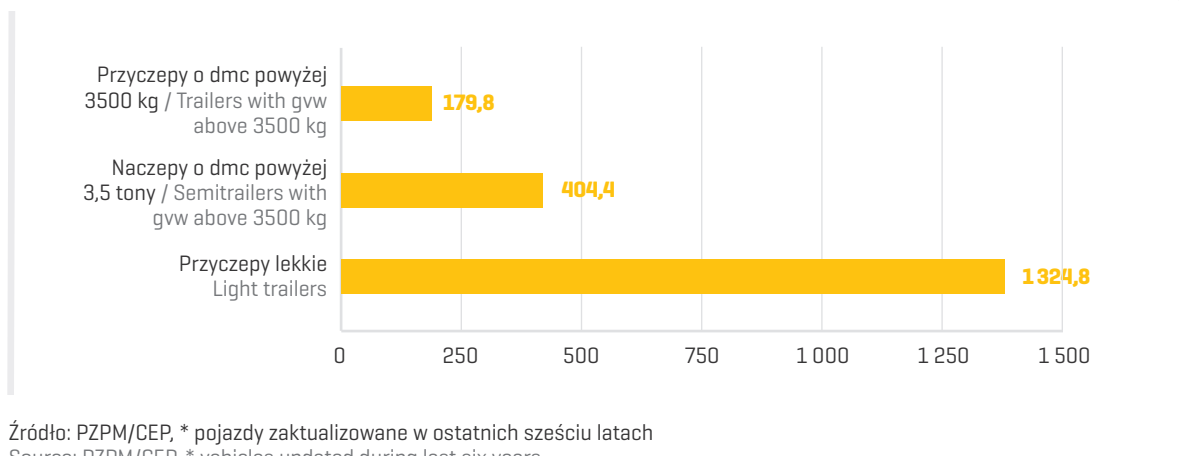
Trailers and semi-trailers

Putting this yearbook together, we have tapped into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based on records of the Central Register of Vehicles.

Following motions submitted by PZPM to the then Ministry of Digital Affairs in order to obtain current figures that illustrate the actual size of the fleet, in 2017, the Central Register of Vehicles introduced the definition of archived vehicles. This group includes over 10 year old vehicles [age computed in reference to their first registration date] which were not updated in the CRV databases in the past six years, provided these are not vintage cars. We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all, which is why our analyses in further sections of this report focus solely on the updated part of the fleet.

Total number of trailers [updated and holding the archived status] stood at 2,825,500 at end-2021, while the figure

PARK TRANSPORTOWY* W 2021 ROKU [000 SZT.]
TRANSPORT FLEET* IN 2021 [000 UNITS]



Źródło: PZPM/CEP, * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP, * vehicles updated during last six years

3336,7 tys. pojazdów [bez kolejek turystycznych]. W tej liczbie w systemie CEP było oznaczonych jako zarchiwizowane 587,8 tys. przyczep i naczep. To 18 proc. parku tych pojazdów.

for semi-trailers accounted 511,200, what adds up to 3,226,700 vehicles altogether [exclusive of road trains]. This figure covers 587,800 trailers and semi-trailers flagged as archived in the Central Register of Vehicles, what accounts for 18% of total fleet.

Pryczepy i naczepy

Na koniec 2021 roku w zaktualizowanej części parku w Polsce było zarejestrowanych 2341,3 tys. przyczep oraz 407,8 tys. naczep, łącznie 2749,1 tys. pojazdów. Wśród nich było 584,2 tys. przyczep i naczep ciężarowych oraz specjalnych o dmc powyżej 3,5 tony, o 5,6 proc. więcej niż rok wcześniej.

Trailers and semi-trailers

Data for the updated part of the fleet reveal that at end-2021 Poland was home to 2,241,300 registered truck trailers and 407,800 semi-trailers, or 2,749,100 vehicles altogether. This figure included 584,200 trailers, semi-trailers and special-built semis with GVWR above 3.5t, a figure higher by 5.6 per cent compared to the previous year.

W parku zarejestrowanych pojazdów znajdowało się również 1324,8 tys. przyczep lekkich, co oznacza 4,5-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku. Było także 456,0 tys. przyczep rolniczych, 413,1 tys. ciężarowych i 146,9 tys. specjalnych.

Registered fleet also included 1,324,800 light trailers, a figure higher by 4.5 per cent compared to the previous year as well as 456,000 agricultural trailers, 413,100 heavy-duty and 146,900 special-built trailers.

W całości parku wśród pojazdów o tonażu pow. 3,5t. znajdowało się 404,4 tys. naczep ciężarowych i specjalnych, o 8,2 proc. więcej niż w 2020 roku oraz 179,8 tys. przyczep ciężkich i specjalnych [wzrost o 0,4 proc.].

Total fleet of vehicles with GVWR above 3.5t included 404,400 heavy-duty and special-built semi-trailers, which were up by 8.2 per cent versus 2020 as well as 179,800 heavy-duty and special trailers [up by 0.4 per cent].

W przypadku przyczep i naczep ciężkich najliczniejsza jest grupa pojazdów w wieku dwudziestu i więcej lat, której udział sięgnął 28 proc. Drugą pod względem liczbeności jest grupa przyczep i naczep mających od jedenastu do dwudziestu lat [27 proc.]. Pojazdy najmłodsze, mające

The largest group in the heavy trailer and semi-trailer category was formed by twenty year old and older vehicles whose share accounted for 28 per cent. The second largest group covered trailers and semi-trailers aged 11-20 [27 per cent]. The youngest four years and under vehicles account for 22 per cent of the fleet, while 5 to 10 year

do czterech lat stanowią 22 proc. parku, zaś w wieku od pięciu do dziesięciu lat 23 proc.

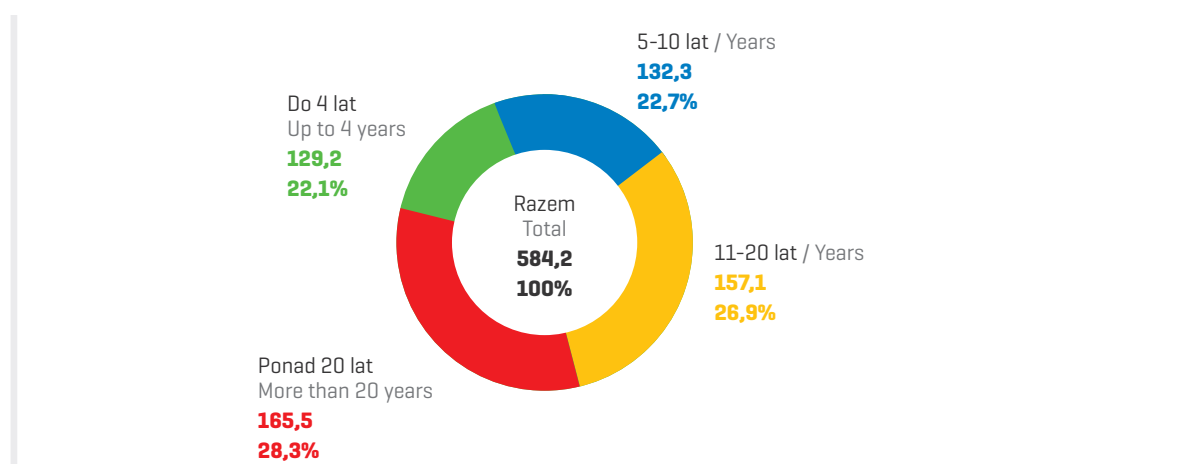
Najpopularniejszymi markami wśród przyczep i naczeo dmc pow. 3,5 tony w kategorii do czterech lat są Schmitz [24,9 proc.], Krone [18,2 proc.] oraz Wielton [13,3 proc.]. W kategorii od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu jest Schmitz [26,5 proc.] przed Krone [22,9 proc.] i Wielton [10,9 proc.].

Średni wiek przyczepy lekkiej wynosił 18 lat (mediana 15 lat), natomiast przyczep i naczeo dmc powyżej 3,5 tony 16,5 roku przy medianie 13 lat.

old trailers and semi-trailers have 23 per cent of share. Most popular makes of trailers and semi-trailers with GVWR above 3.5 tons in the four years and under category are Schmitz (24.9 per cent), Krone (18.2 per cent) and Wielton (13.3 per cent). The leader in the five to 10 years old category is Schmitz (26.5 per cent), ahead of Krone (22.9 per cent) and Wielton (10.9 per cent).

The average age of a light semi-trailer was 18 years (with median age of 15 years), while trailers and semi-trailers with GVWR above 3.5 tonnes were 16.5 years old on average, with median age pegged at 13 years.

STRUKTURA WIEKOWA PRZYPYEP I NACZEPO DMC POW. 3,5 TONY * NA KONIEC 2021 ROKU [000 SZT.]
AGE STRUCTURE OF TRAILERS AND SEMITRAILERS WITH GVW OF MORE THAN 3,5 TON*
AT THE END OF 2021 [000 UNITS]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

Produkcja nadwozi, przyczep i naczeo samochodowych

Producenci nadwozi samochodowych dzielą się na trzy niezależne segmenty: firm specjalizujących się w przeróbkach i zabudowach aut dostawczych do 3,5t, zabudowach na podwoziach ciężarowych pow. 3,5t oraz produkcji przyczep i naczeo. W tej branży działa kilkaset zakładów. Według danych GUS wartość nadwozi oraz przyczep i naczeo wyprodukowanych w 2021 roku przekroczyła 7,2 mld zł i była o 44,4 proc. większa niż w 2020 roku. Jednocześnie zwiększyło się o 6,6 proc. przeciętne zatrudnienie w tej grupie do 11,6 tys. osób.

Production of chassis, trailers and semi-trailers

Auto bodybuilders form three distinctive segments: companies specialising in custom-building and conversions of commercial vehicles with GVWR of up to 3.5t, bodyworks for chassis cabs with GVWR above 3.5t as well as production of trailers and semitrailers. The Polish body conversion sector features several hundred operators. Data of Statistics Poland reveal that the value of chassis as well as trailers and semi-trailers assembled in 2021 exceeded PLN 7.2 billion and was higher by 44.4 per cent versus 2020. Meanwhile, average employment in this category was up by 6.6 per cent to 11,600 people.

Wiodących jest ok. 10 firm w zabudowach lekkich i 8 w ciężkich, w tym w naczepach. Produkcja nadwozi ma duże znaczenie społeczne – w polskich firmach powstają m.in. karetki pogotowia ratunkowego, samochody pożarnicze, śmieciarki.

Siedem firm zabudowujących należy do PZPM: Carpol sp. z o.o., Henschel, Gruau Polska sp. z o.o., Moto Wektor sp. z o.o., MR Auto, Terberg Matec Polska i Wielton SA. Szacuje się, że ta grupa członków PZPM zatrudnia ponad 3 tys. pracowników, w tym Wielton ponad 2 tys. osób.

Na polskim rynku nadwozi do samochodów dostawczych, których w Polsce kupiono w ubiegłym roku prawie 74 tys., przerabianych lub modyfikowanych jest od 20 do 30 proc. kupionych aut. Jest to stosunkowo wysoki odsetek, zwłaszcza w porównaniu z państwami nordyckimi. Działa w nim ponad 100 firm, które zatrudniają ponad 5 tys. pracowników. Z powodu znacznych fluktuacji popytu, przedsiębiorstwa muszą wykazywać się bardzo dużą elastycznością. Największą spośród firm tego segmentu jest AMZ Kutno, które ma roczne obroty na poziomie 100 mln zł, pięć kolejnych uzyskuje przychody roczne od 20 do 60 mln zł.

Następny segment to zabudowy na podwoziach ciężarowych. W 2021 roku w Polsce zakupiono 7,8 tys. podwozi ciężarowych (o dmc powyżej 3,5 tony) i tyleż nadwozi, w tym blisko 2 tys. kontenerowych, tysiąc specjalnych i ok. 200 wykonanych za granicą. Wartość tego rynku szacowana jest na ponad 500 mln zł.

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów przyczep i naczep pow. 3,5t. W 2021 roku w Polsce klienci kupili 29,3 tys. naczep, o 98,9 proc. więcej niż w 2020 roku. Rynek z nawiązką odrobił straty zanotowane w 2020 roku. W przypadku naczep liczba rejestracji wzrosła blisko o połowę w stosunku do przedpandemicznego 2019 roku. Ożywienie widoczne już było w czwartym kwartale 2020 roku, gdy rynek naczep rozwijał się każdego miesiąca w szybszym tempie. Polski rynek naczep wart jest blisko 4 mld zł rocznie. Pomimo dużej wartości produkcji, zatrudnienie jest podobne do producentów nadwozi specjalizujących się w zabudowach aut dostawczych. Znacznie wyższa jest jednak materiałochłonność. Największą w Polsce i należącą do trzech wiodących w Europie firm w tym segmencie jest wieluńska Grupa Kapitałowa

Poland is home to approx. ten leading light coachbuilders and eight heavy bodybuilders that also specialise in semi-trailers. Bodywork production has major social impact – Polish companies are producing specialist conversions, such as ambulances, fire engines or refuse collection lorries.

Seven body-building companies are PZPM members: Carpol sp. z o.o., Henschel, Gruau Polska sp. z o.o., Moto Wektor sp. z o.o., MR Auto, Terberg Matec Polska i Wielton SA. It has been estimated that this group of PZPM members employs 3,000 people, including Wielton with 2,000-strong workforce.

The Polish body-building market caters to the needs of owners of light commercial and heavy-duty vehicles and its annual sales account for approx. 74,000 units. The segment is responsible for conversions or custom modifications of 20 to 30 per cent of all purchased delivery vehicles, a rather high figure compared to the Nordic countries. It features more than 100 companies that employ more than 5,000 people. Significant fluctuation in take-up has forced all companies from this sector to demonstrate substantial flexibility. The leading company from the segment is AMZ Kutno whose annual turnover totals PLN 100 million, whereas five other players have the annual revenue of PLN 20 to 60 million.

The second largest segment are truck chassis conversions. In 2021, more than 7,800 truck chassis cabs (with GVWR above 3.5 tonnes) and the same number of bodies were sold in Poland, including nearly 2,000 box bodies, 1,000 special-purpose bodies and approx. 200 conversions manufactured overseas. The value of the market has been estimated at more than PLN 500 million.

Ranking first in terms of value is the trailer and semi-trailer segment above 3.5 t. In 2021, Polish customers bought 29,300 semi-trailers, or 98.9 per cent more than in 2020. 2020 losses have been made up many times over. In case of semi-trailers, the number of registrations went up by nearly 50% versus the pre-pandemic 2019. Revival was already visible in the fourth quarter of 2020 when the semi-trailer market was growing by the month. The value of the Polish semi-trailer market has been estimated at nearly PLN 4 billion a year. Despite major production value, its employment level is comparable to that of bodybuilders specialising in LCV conversions. On the other hand, this production profile is much more material-intensive. Wieluń-based Grupa Kapitałowa Wielton is the largest manufacturer in the segment in Poland and ranks among

Wielton. W postpandemicznym 2021 roku przychody ze sprzedaży grupy sięgnęły 2,7 mld zł.

three leading European producers. The group's sales revenue in post-pandemic 2021 exceeded PLN 2.7 billion.

Rejestracje przyczep i naczep

W 2021 roku urzędy zarejestrowały (bez rejestracji czasowych) ponad 106,8 tys. nowych przyczep i naczep wszystkich rodzajów (wzrost o 33,4 proc.), w tym blisko 32,1 tys. o dmc ponad 3,5 tony, o 94,9 proc. więcej niż w 2020 roku.

Rejestracje samych przyczep o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęła 2,8 tys., co oznacza wzrost o 61,3 proc. w stosunku do wcześniejszego roku, zaś rejestracje naczep o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły 29,3 tys. i były większe o 98,9 proc. w porównaniu z 2020 rokiem.

Registrations of semi-trailers and trailers

In 2021, Polish authorities registered (exclusive of temporary registrations) more than 106,800 (up by 33.4 per cent) new trailers and semi-trailers, including more than 32,100 units with GVWR above 3.5 tonnes, i.e. 94.9 per cent more versus 2020.

Registrations of trailers with GVWR above 3.5 tons totalled 2,800 and were up by 61.3 per cent versus the previous year, whereas the number of registered trailers with GVWR above 3.5 tons accounted for 29,300 units and was higher by 98.9 per cent compared to 2020.

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH PRZYCZEP I NACZEP O DMC POWYŻEJ 3,5 TONY [SZT.]

FIRST REGISTRATIONS OF NEW TRAILERS AND SEMITRAILERS WITH GVW ABOVE 3.5 T [UNITS]

	2021	2020	Zmiana % r/r Change % y/y
Przyczepy / Trailers	2 771	1 718	61,3
Naczepy / Semitrailers	29 286	14 727	98,9
Razem / Total	32 057	16 445	94,9

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

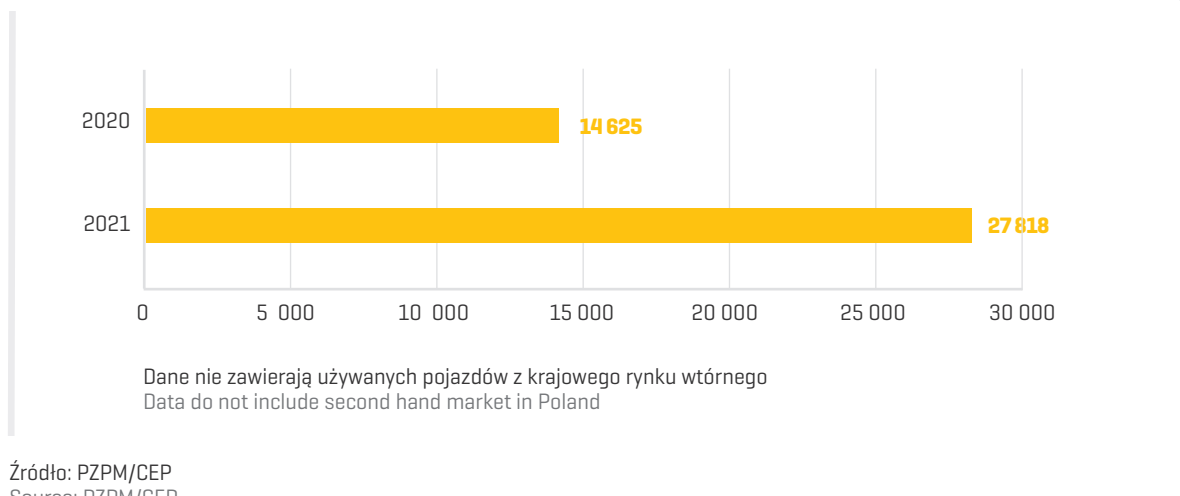
PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH NACZEP O DMC POWYŻEJ 3,5 TONY W 2021

FIRST REGISTRATIONS OF SEMITRAILERS WITH GVW ABOVE 3.5 T IN 2021

	Rejestracje [szt.] Registrations [units]	Zmiana % r/r Change % y/y
Schmitz Cargobull	8 356	137,7
Krone	6 075	119,4
Wielton	3 755	104,3
Koegel	2 781	120,7
Schwarzmuller	1 161	72,3
Pozostałe / Others	7 158	53,3
Razem / Total	29 286	98,9

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

LICZBA WYLEASINGOWANYCH NOWYCH I UŻYWANYCH PRZYCZEP I NACZEP [SZTUKI]
NUMBER OF LEASED NEW AND USED TRAILERS AND SEMITRAILERS [UNITS]



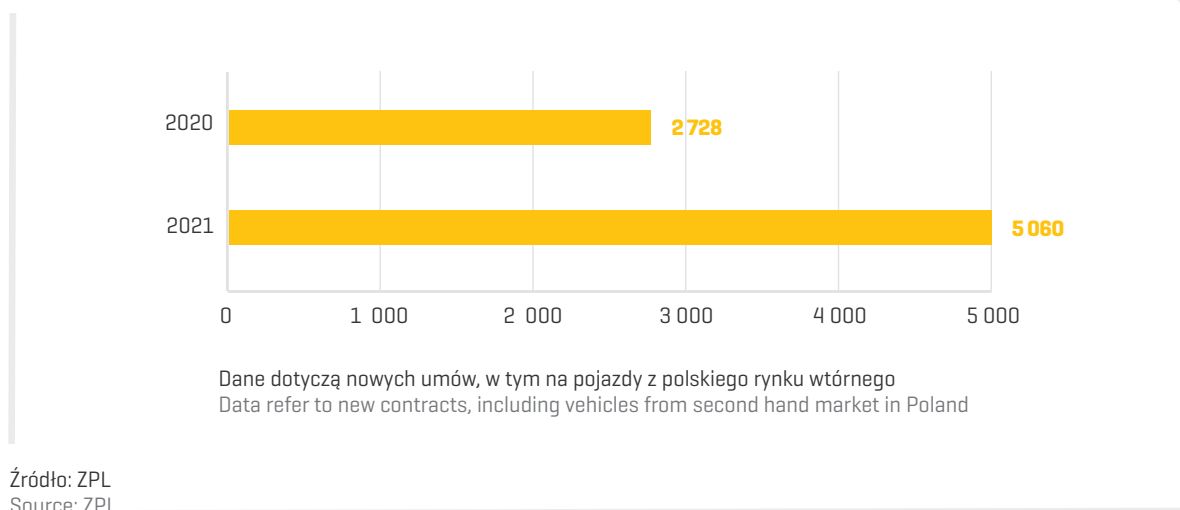
Wśród przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony największą grupę stanowiły platformy i skrzynie [w tym pojazdy kurtynowe i z oponczami]. Zarejestrowano 17,9 tys. takich naczep [123-procentowy wzrost], co dało im 56 proc. rynku, o 7 punktów więcej niż rok wcześniej.

The largest group in the 3.5t and over GVWR trailer and semi-trailer category was formed by platforms and box semis [including box-tarpaulin and curtain-sized semis]. 17,900 such semitrailers were registered [up by 123 per cent], what gave them 56 per cent of the market, up by 7 percentage points year-to-year.

Na drugim miejscu, z rejestracjami 6,7 tys. sztuk i udziałem rynkowym 21 proc. znalazły się furgony. Umocniły udział w stosunku do 2020 roku o ponad 2 punkty proc. Wśród nich było ponad 3,3 tys. chłodzi, 2,1 tys. izoterm oraz 1,3 tys. furgonów uniwersalnych.

Ranking second with 6,700 registrations and 21 per cent worth of market share were heavy vans which consolidated their share by 2 percentage points versus 2020. This figure includes more than 3,300 refrigerated vans, 2,100 isotherm and 1,300 all-purpose vans.

WARTOŚĆ WYLEASINGOWANYCH NOWYCH I UŻYWANYCH PRZYCZEP I NACZEP [MLN ZŁ]
VALUE OF LEASED NEW AND USED TRAILERS AND SEMITRAILERS [ZŁ MLN]



Na trzecim miejscu, z udziałem 10 proc. (o 5 pp. mniej niż w 2020 roku) utrzymały się wywrotki, których liczba rejestracji wzrosła o 31 proc. do 3,3 tys.

W 2021 roku w urzędach zarejestrowano 0,7 tys. cystern [wzrost o 29 proc.] oraz 0,5 tys. przyczep i naczep kłonicowych [wzrost o 40 proc. w skali roku].

Wśród producentów przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony prowadzenie utrzymał Schmitz Cargobull z wynikiem 8365 pojazdów wyprzedzając Krone, który zarejestrował 6111 szt. Obie marki zdobyły odpowiednio 26,1 oraz 19,1 proc. rynku. Na trzecim miejscu z 12,7-procentowym udziałem znalazł się Wielton z wynikiem 4080 przyczep i naczep.

Schmitz Cargobull odnotował 137,5-procentowy wzrost rejestracji, Krone poprawiło wynik z 2020 roku o 118,3 proc., zaś dynamika wzrostu rejestracji Wieltonu sięgnęła 99,7 proc.

Z pierwszej dziesiątki największym wzrostem mógł pochwalić się Berger, z dynamiką 250,4 proc.

Wartość leasingowanych w 2021 roku nowych i używanych 27 818 naczep i przyczep wzrosła w stosunku do wyniku z 2020 roku o 85,5 proc. do 5,1 mld zł.

Ranking third with 10 per cent of share [down by 5 percentage points year-on-year] were tipper trucks whose registrations were up by 31 per cent to 3,300 units.

In 2021, Polish authorities registered 700 container semi-trailers [up by 29 per cent] as well as 500 timber trailers and semi-trailers [up by 40 per cent throughout the year].

The leader among manufacturers of semi-trailers with GVWR above 3.5 tonnes was once more Schmitz Cargobull with 8,365 registered vehicles, what gave it an upper hand versus Krone with 6,111 registrations. Both brands held 26.1 and 19.1 per cent of market share, respectively. Ranking third with 12.7 per cent of share was Wielton with 4,080 semi-trailer registrations.

Schmitz Cargobull declared a rise in registrations by 137.5 per cent, Krone improved its 2020 performance by 118.3 per cent, while Wielton's registration dynamics fetched 99.7 per cent.

With dynamics totalling 250.4 per cent, Berger was leading the way in the top ten.

Compared to 2021 figures, the value of 27,818 new and used trailers and semi-trailers financed through lease in 2021 went up by 85.5 per cent to PLN 5.1 billion.

Autobusy

Buses

Park autobusów

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika korzystamy z danych opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów.

W 2017 roku Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wniosków PZPM o urealnienie parku pojazdów, definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które liczą więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były aktualizowane w bazach CEP w ostatnich sześciu latach, pod warunkiem, że nie są to pojazdy zabytkowe.

Dzięki temu wyodrębniono z całego parku te pojazdy, które nie były aktualizowane w bazach danych CEP w ostatnich sześciu latach. W przypadku autobusów jest to 46,3 tys. sztuk, o 4,6 proc. więcej niż w 2020 roku. Przyпускаjemy,

Bus fleet

Putting this yearbook together, we have tapped into data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based on records of the Central Register of Vehicles.

Following motions submitted by PZPM to the Ministry of Digitisation in 2017, in order to provide reliable figures that illustrate the actual size of the fleet, the Central Register of Vehicles introduced the definition of archived vehicles. This group includes over a decade old vehicles (age computed in reference to their first registration date) which were not updated in CRV databases in the past six years, provided these are not vintage cars.

As a result, we were able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in the Central Registry of Vehicle databases in the past six years. This group includes 46,300 buses, or 4.6 per cent more than

że wiele z tych pojazdów nie jest użytkowanych na drogach i znaczna część może nie istnieć.

Porównawczo podajemy wiekową strukturę parku autobusów dla całego parku zarejestrowanych pojazdów jak i jego części zaktualizowanej. W kolejnych analizach zajmujemy się jedynie parkiem pojazdów zaktualizowanych.

Na koniec 2021 roku liczba zaktualizowanych autobusów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 80,4 tys. sztuk i była o 35 szt. większa niż rok wcześniej.

W tej grupie w podziale na dopuszczalne masy całkowite, autobusów o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony było zarejestrowanych na koniec 2021 roku 2,9 tys. sztuk, zaś o dmc powyżej 3,5 tony 77,5 tys. (miały ponad 96 proc.

in 2020. We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all.

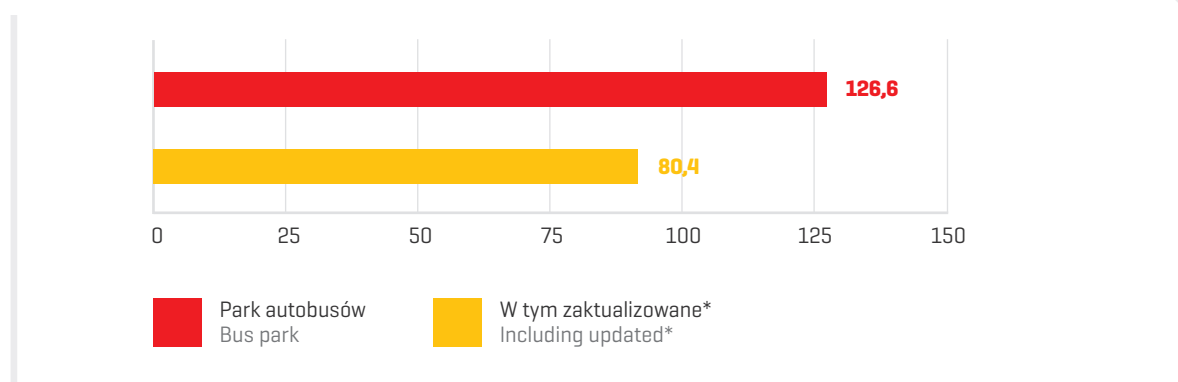
In order to facilitate comparisons, this report presents the age structure of all registered vehicles as well as the updated section of total fleet. Analyses presented below focus exclusively on the updated vehicle fleet.

In 2021, the number of updated buses registered in Poland totalled 80,400 and was higher by 35 per cent than a year earlier.

Split by Gross Vehicle Weight Rating, the number of registered buses with GVWR less or equal 3.5 tons stood at 2,900 units at end-2021, whereas the figure for buses with GVWR above 3.5 tons was 77,500 (what gave them

PARK ZAREJESTROWANYCH W POLSCE AUTOBUSÓW – 2021 ROK [000 SZT.]

PARK OF REGISTERED BUSES IN POLAND – 2021 YEAR [000 UNITS]

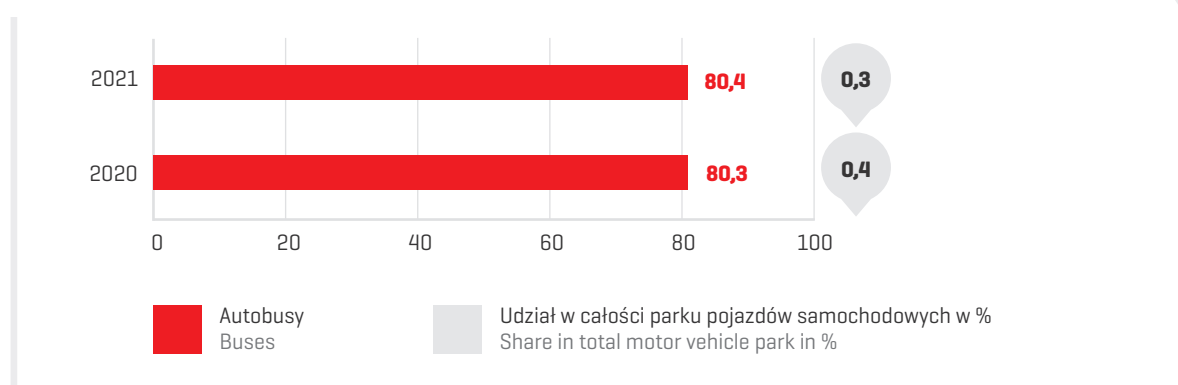


Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

LICZBA POJAZDÓW ZAKTUALIZOWANYCH* W PARKU AUTOBUSÓW W POLSCE

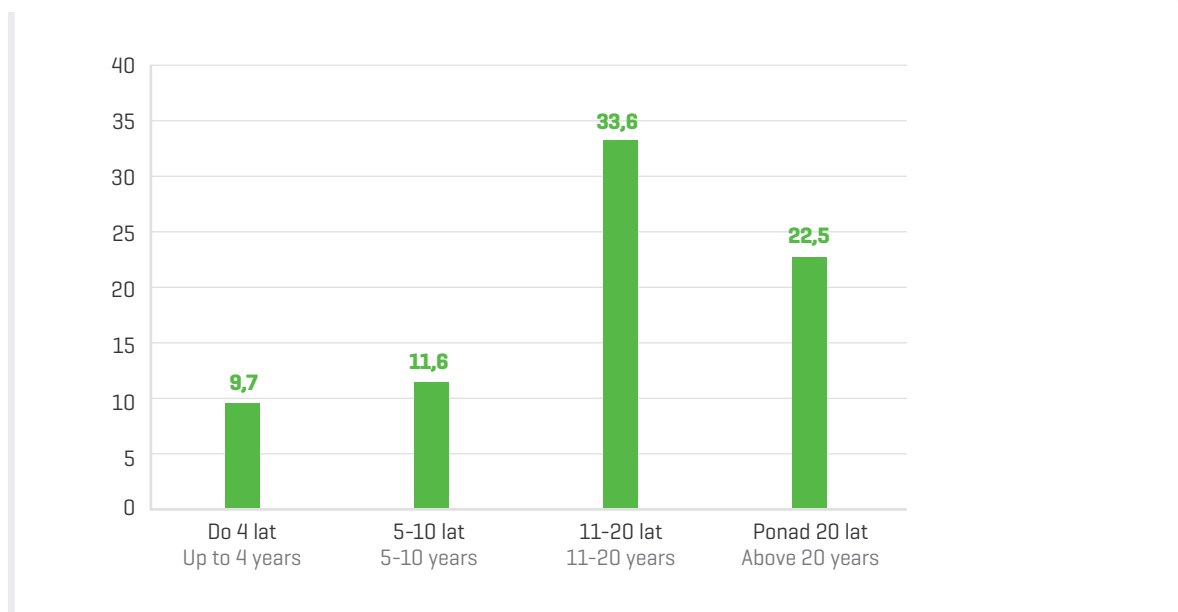
– STAN NA KONIEC ROKU [000 SZT.]

NUMBER OF UPDATED* BUSES REGISTERED IN POLAND AS OF END OF THE YEAR [000 UNITS]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

STRUKTURA WIEKOWA AUTOBUSÓW POW. 3,5T* W 2021 ROKU [000 SZT.]
AGE STRUCTURE OF BUSES OVER 3.5T* IN 2021 [000 UNITS]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six

udziału), w tym o dmc powyżej 8 ton 55,3 tys., z czego powyżej 16 ton 41,9 tys. Jest to najliczniejsza grupa i stanowi 54,1 proc. wśród autobusów powyżej 3,5 tony. Średni wiek autobusów o dmc powyżej 3,5 tony wyniósł na koniec 2021 roku 15,9 lat, przy medianie 16 lat.

W przypadku najmłodszego taboru, w całym zaktualizowanym parku, w wieku do czterech lat, który liczył na koniec 2021 roku 9,7 tys. sztuk, dominowały autobusy o dmc powyżej 8 ton – było ich 6,1 tys., gdy o dmc do 3,5 tony 0,02 tys.

W segmencie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu lat, który liczy 11,7 tys. pojazdów, najlżejszych o dmc nie przekraczającym 3,5 tony było 0,1 tys., podczas gdy o dmc powyżej 8 ton 7,6 tys.

W liczącym 35,1 tys. pojazdów segmencie wiekowym 11-20 lat autobusów o dmc powyżej 8 ton było 23,5 tys. W segmencie ponad dwudziestoletnich autobusów, który liczył na koniec 2021 roku 23,8 tys. pojazdów, autobusów o dmc 8 ton i większej było 18,2 tys. Udział autobusów od 8 ton w parku rośnie wraz z wiekiem – od 62 proc. w grupie najmłodszych do 76 proc. wśród najstarszych.

Napęd wysokoprężny miało 96,6 proc. autobusów, o 0,5 pp. mniej niż w 2020 roku. Zasilanych gazem ziemnym (czyli

96 per cent of share) and 55,300 for buses with GVWR over 8 tons, including 41,900 heavy-duty vehicles with 16t and over GVWR. This is the largest bus category which accounts for 54.1 per cent among buses with GVWR above 3.5 tons. At end-2021, the average age of buses with GVWR above 3.5 tons stood at 15.9 years, with median age totalling 16 years.

The youngest bus fleet aged 4 years and under accounted for 9,700 units at end-2021 and was dominated by buses with GVWR above 8 tons whose number stood at 6,100, while the number of buses with GVWR up to 3.5 tons totalled 20. The segment of buses aged from five to 10 years that comprises 11,700 units featured 100 lightest vehicles with GVWR under 3.5 tons and 7,600 buses with GVWR of 8 tons and over.

The 35,100-unit strong segment of buses aged 11-20 years featured 23,500 8t GVWR units, while more than two decade old buses included 23,800 8t and higher GVWR units at end-2021. The share of buses with 8t GVWR is growing with age and ranges from 62% in the youngest segment to 76% in the oldest one.

96.6 per cent of buses were fitted with diesel units, what marks a decline by 0.5 percentage points versus 2020. The share of units powered with natural gas (or CNG and LNG) stood at 1.3 per cent and was up by 0.2 percentage

CNG i LNG) było 1,3 proc., o 0,2 pp. więcej niż rok wcześniej. Na autobusy elektryczne przypadło 0,8 proc., o 0,2 pp. więcej niż w 2020 roku, a na hybrydowe 0,6 proc. (o 0,1 pp. więcej niż w 2020 roku).

Najpopularniejsze marki i wiodące województwa

W Polsce najpopularniejszą marką autobusów o dmc powyżej 3,5 tony jest Mercedes-Benz. W liczącej 9,7 tys. sztuk grupie pojazdów najmłodszych, w wieku do czterech lat, ta niemiecka marka ma 34,3-procentowy udział. Za nią znajduje się Solaris z 20,8-proc., MAN [8,7 proc.] oraz Ford [6,0 proc.].

W grupie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu lat Mercedes-Benz zajmuje 31,0 proc. rynku (na 11,6 tys. pojazdów), wyprzedzając Solarisa [18,4 proc.], MANa [5,1 proc.] oraz Iveco [4,7 proc.].

W segmencie ciężkich autobusów, o dmc powyżej 16 ton, pojazdów mających do czterech lat zarejestrowano 5,5 tys., a najpopularniejszą marką jest Solaris [35,2 proc.] przed Mercedesem-Benzem [20,3 proc.] i MAN [14,2 proc.]. W liczącym 6,5 tys. segmencie autobusów w wieku od 5 do 10 lat Solaris miał 30,3 proc., Mercedes-Benz 20,2 proc., a MAN 9,0 proc.

Najwięcej autobusów o dmc powyżej 3,5 tony zarejestrowanych było na koniec 2021 roku w woj. mazowieckim [14,1 tys.], małopolskim [7,8 tys.] i śląskim [6,8 tys.]. Najmniej liczny park autobusowy miały województwa: lubuskie (na koniec 2021 roku było zarejestrowanych w nim wg danych aktualizowanych 1,7 tys. autobusów), opolskie [1,7 tys.] i podlaskie [1,9 tys.]. Na tysiąc mieszkańców przypadły 2 autobusy.

Produkcja

W 2021 roku produkcja pojazdów do transportu publicznego (do przewozu 10 osób lub więcej) wyniosła w Polsce 5204 pojazdy, o 13,8 proc. mniej niż w 2020 roku, wynika z danych GUS. Natomiast zgodnie z danymi producentów największym w Polsce producentem autobusów pozostał MAN, z wynikiem sięgającym 1781 autobusów, o 7,2 proc. mniejszym niż rok wcześniej. Ze starachowickiej fabryki bawarskiego koncernu wyjechało także 513

points on a previous year. Electric buses had 0.8 per cent of share, or 2 percentage points more versus 2020, while the share of hybrids totalled 0.6 per cent (up by 0.1 percentage point versus 2020).

Most popular makes and leading provinces

Mercedes-Benz is the most popular bus make in Poland in the 3.5 ton and over GVWR category. The German brand has 34.3 per cent of share among the youngest four year and under buses whose number totals 9,700. Ranking behind it is Solaris with 20.8 per cent of share, MAN [8.7 per cent] and Ford [6.0 per cent].

In the category of five to ten year old buses Mercedes-Benz raked in 31.0 per cent of market share (with an 11,600 vehicle-strong fleet), outperforming Solaris [18.4 per cent], MAN [5.1 per cent], and Iveco [4.7 per cent].

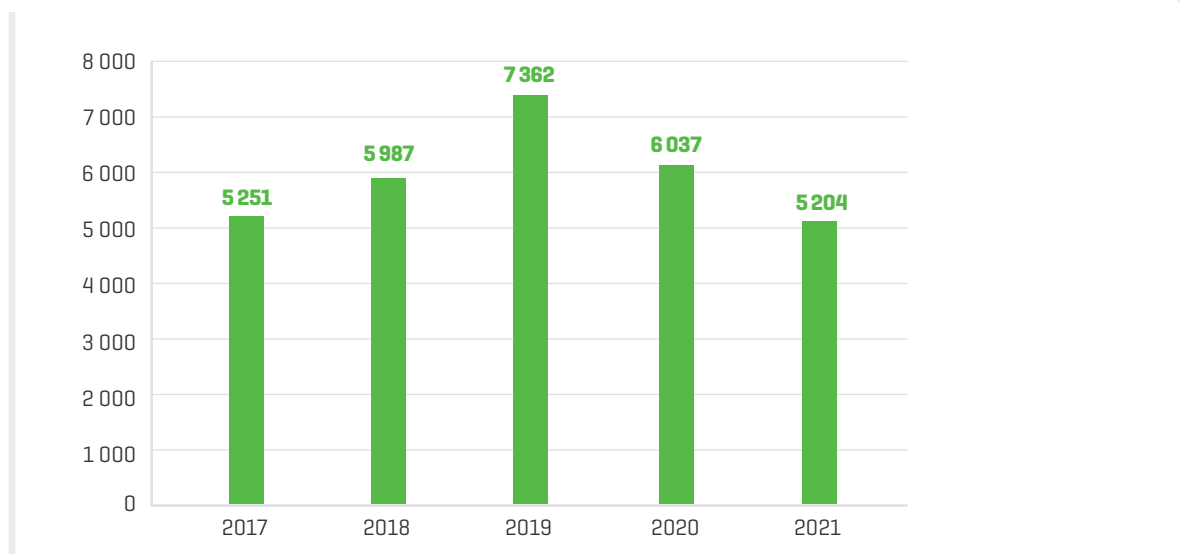
In the segment of four years and under heavy buses with GVWR over 16 tons registrations accounted for 5,500 vehicles, while the most popular make was Solaris [35.2 per cent], ahead of Mercedes-Benz [20.3 per cent] and MAN [14.2 per cent]. Solaris has 30.3 per cent of share in the segment of five to ten year old buses that accounts for 6,500 vehicles, while the figure for Mercedes-Benz stands at 20.2 per cent and at 9.0 per cent for MAN.

At end-2021 most buses with GVWR above 3.5t were registered in Mazowieckie [14,100], Małopolskie [7,800] and Śląskie [6,800] provinces. The smallest bus fleet is based in Lubuskie (updated records reveal that there were 1,700 buses registered at end-2021), Opolskie [1,700] and Podlaskie [1,900] provinces. There were two buses per 1,000 population in Poland.

Manufacturing

In 2021, production of vehicles used in public transport (with 10 passenger seats and over) accounted for 5,204 units in Poland, a result lower by 13.8 per cent than in 2020, reveal data of Statistics Poland. Meanwhile, manufacturers' data reveal that MAN remains the leading bus manufacturer in Poland with 1,781 buses, or performance lower by 7.2 per cent on a year earlier. In addition, Starachowice-based factory of the Bavarian auto maker

PRODUKCJA AUTOBUSÓW W POLSCE DO PRZEWOZU CO NAJMNIEJ 10 OSÓB [SZT.]
BUS PRODUCTION IN POLAND, 10 SEATS OR MORE [UNITS]



Źródło: GUS
Source: CSO

samojezdnych podwozi, o 27,5 proc. mniej niż w 2020 roku. Solaris wyprodukował 1492 autobusów, o 4,4 proc. mniej niż w 2020 roku. W podziale na rodzaj napędu 41 proc. miało napęd alternatywny [elektryczny, wodorowe, hybrydowe i trolejbusy].

Na trzecim miejscu znalazło się Volvo Polska, które wyprodukowało ponad 670 autobusów, o blisko 300 mniej niż w 2020 roku. Volvo nie podaje produkcji w podziale na rodzaj napędu, z tym że marka nie oferuje modeli z silnikami wysokoprężnymi. Z zakładu Scania Production Słupsk wyjechały 603 autobusy. Autosan wyprodukował 60 autobusów, w tym pierwszy egzemplarz z napędem wodorowym.

assembled 513 mobile chassis, down by 27.5 per cent year-to-year.

Solaris produced 1,492 buses; a figure lower by 4.4 per cent versus 2020. Split by drive, 41 per cent of buses were fitted with an alternative drive [electric, hydrogen, hybrids plus trolley buses].

Ranking third was Volvo Polska which produced more than 670 buses, or nearly 300 less than in 2020. Volvo doesn't disclose its production figures split by drive, but we know that its vehicles are not fitted with diesel units. Scania Production Słupsk manufacturing site assembled 603 buses. Autosan manufactured 60 buses, including its first hydrogen model.

Rejestracje nowych autobusów

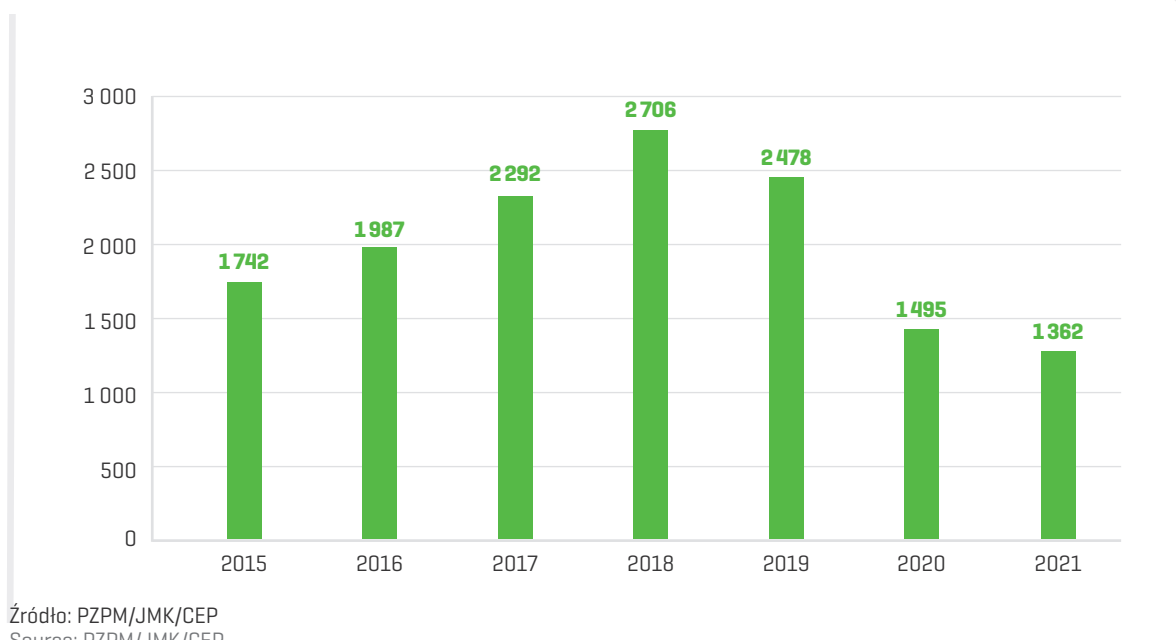
Według analiz PZPM oraz JMK, przygotowanych na podstawie CEP, w 2021 roku w Polsce zarejestrowano 1362 nowe autobusy. Jest to o 8,9 proc. mniej niż w 2020 roku. Spadek spowodowany został pandemią, trudnościami z zaopatrzeniem w części do produkcji i zamrożeniem gospodarki, na czym ucierpieli przewoźnicy autobusowi. W 2021 roku odżył segment autobusów turystycznych, których rejestracje wzrosły o 55,3 proc. do 146 szt. Ten wynik jest jednak daleki od uzyskiwanych przed pandemią,

New bus registrations

PZPM and JMK analyses based on records of the Central Registry of Vehicles indicate that 1,362 new buses were registered in Poland in 2021, what marks a figure lower by 8.9 per cent less versus 2020. This decline was triggered by the pandemic, problems with supply of parts for production as well as the freezing of the economy, what has taken its toll on bus operators.

The most popular segment in 2021 was formed by coaches whose registrations were up by 55.3 per cent to 146

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH AUTOBUSÓW W POLSCE [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW BUSES AND COACHES IN POLAND [UNITS]



Źródło: PZPM/JMK/CEP
 Source: PZPM/JMK/CEP

ale pokazuje, że przewoźnicy autokarowi patrzą na przyszłość nieco optymistyczniej. Autobusów mini (o dmc poniżej 8 t) zarejestrowano 605 szt., o 9,7 proc. mniej niż rok wcześniej.

Spadek rejestracji zanotowały autobusy miejskie, które w rankingu segmentów znalazły się na drugim miejscu. Ich rejestracje sięgnęły 586 sztuk, o 16,5 proc. mniej niż w 2020 roku. Rejestracje autobusów międzymiastowych zmalały o 28,6 proc. do 20 sztuk. Ten segment jest zdominowany przez egzemplarze używane, sprowadzane

units. It is a far cry from pre-pandemic figures which yet reveals that coach operators are somewhat more optimistic about the future. Mini bus registrations (with GVWR below 8t) accounted for 605 units, and were down by 9.7 per cent year-to-year.

A decline in registrations was also declared for urban buses which ranked second in the league table with 586 registrations, down by 16.5 per cent versus 2020. Intercity bus registrations were down by 28.6 per cent to 20 units. The segment is dominated by used vehicles, mainly

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH AUTOBUSÓW W POLSCE [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW BUSES AND COACHES IN POLAND [UNITS]

Marka Brand	2021	2020	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	521	613	-15,0
Solaris Bus&Coach	374	370	1,1
Ford	118	144	96,7
MAN	87	98	-11,2
Autosan	60	76	-21,1
Pozostałe / Others	202	194	4,1
Razem / Total	1362	1495	-8,9

Źródło: PZPM/JMK/CEP / Source: PZPM/JMK/CEP

z zagranicy. W rejestracjach jest ich niemal 60 razy więcej niż nowych. Liderem w tym segmencie jest Iveco.

W podziale na marki, Mercedes-Benz zakończył 2021 rok z pierwszą lokatą i zajął 38,3 proc. całego rynku dzięki dominującej pozycji w segmencie minibusów, w którym miał 73,2 proc. Wiodące firmy zabudowujące autobusy w tej klasie to Mercus (301 pojazdy), następnie Auto-Cuby, Bus-Center, Carpol, i Warmiaki.

Solaris zajął drugie miejsce w ogólnym rankingu (27,5 proc. rynku), ale pierwsze w segmencie autobusów miejskich (63 proc. tego rynku). Najczęściej kupowanym miejskim modelem w 2021 roku został elektryczny Urbino 12. To drugi rok z rzędu, gdy elektryk pojawił się na czele rankingu. Rok wcześniej ranking rozpoczynał elektryczny Urbino 18. Kolejne najpopularniejsze marki to Iveco (118 szt. i 8,7 proc. udziału) przed MAN oraz Autosanem.

W 2021 roku zarejestrowano 383 autobusy z napędem alternatywnym, przede wszystkim w segmencie miejskim (374), w którym ich udział wyniósł 27,5 proc., gdy rok wcześniej było to 26,5 proc.]. W napęd alternatywny, oprócz autobusów miejskich, wyposażone były także

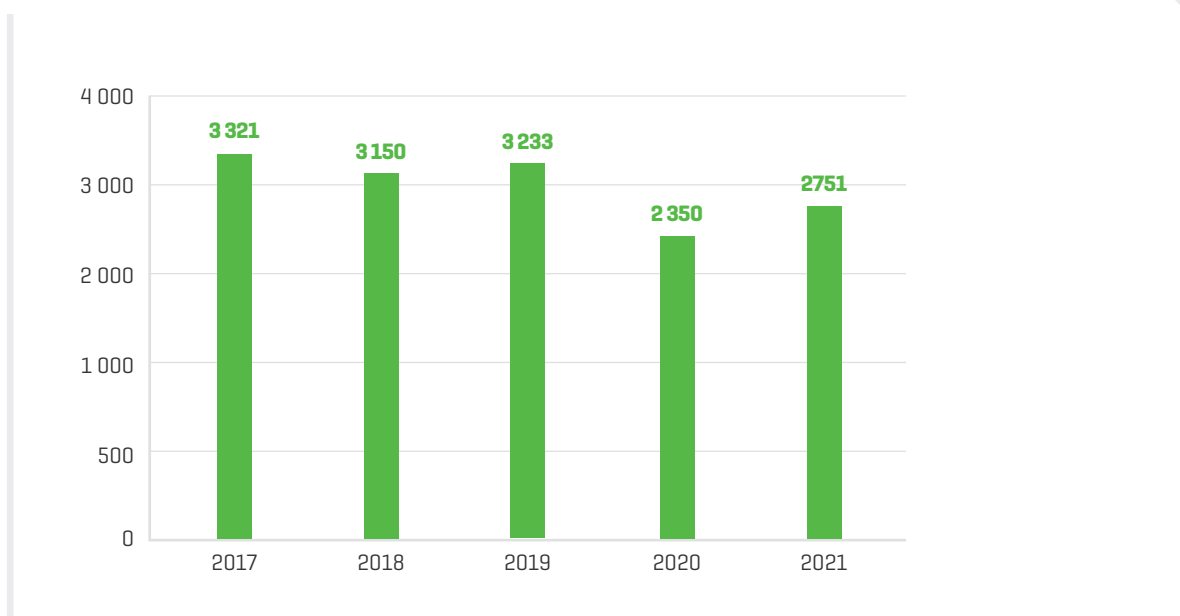
imported from other countries whose registrations outnumber new models 60 times over. The segment's leader is Iveco.

Split by brands, at end-2021 Mercedes-Benz came first with 38.3 per cent of share in total market thanks to its leading position in the minibus segment where its share accounted for 73.2 per cent. Leading coachbuilders in this category include Mercus (301 vehicles), followed by Auto-Cuby, Bus-Center, Carpol, and Warmiaki.

Solaris ranked second in the overall league table (27.5 per cent of the market), but came first in the city bus segment (63 per cent of the market). The bestseller among city buses in 2021 was the all-electric Urbino 12. This is the second year running when an all-electric model is topping the chart as the electrified Urbino 18 was the ranking leader the year before. Makes that rank right behind include are Iveco (118 units and 8.7 per cent of share), ahead of MAN and Autosan.

383 buses fitted with an alternative drive were registered in 2021. These were mainly city buses (374) whose share in total market stood at 27.5 per cent versus 26.5 per cent the year before. In addition to city buses, minibuses (four all-electric and three with CNG-powered units) as well as

PIERWSZE REJESTRACJE AUTOBUSÓW UŻYWANYCH [SZT.] FIRST REGISTRATIONS OF USED BUSES [UNITS]



Źródło: PZPM/JMK/CEP
Source: PZPM/JMK/CEP

PIERWSZE REJESTRACJE UŻYWANYCH AUTOBUSÓW W POLSCE [SZT.] FIRST REGISTRATIONS OF USED BUSES AND COACHES IN POLAND [UNITS]

Marka Brand	2021	2020	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	716	543	31,9
Iveco	695	433	60,5
Setra	276	272	1,5
MAN	167	189	-11,6
Solaris	117	97	20,6
Temsa	112	105	6,7
Pozostałe / Others	668	711	-6,0
Razem / Total	2 751	2 350	17,1

Źródło: PZPM/JMK/CEP / Source: PZPM/JMK/CEP

minibusy [4 elektryczne i 3 z napędem CNG] oraz autobusy szkolne [2 elektryczne].

„Zielone autobusy” najczęściej wyposażone były w napęd elektryczny i jest to drugi raz, gdy pojazdy bateryjne znalazły się na czele rankingu [219 szt.], wyprzedzając gazowce [CNG/LNG - 153 szt.]. Pozostałe 11 szt. to pojazdy hybrydowe. Rosnąca popularność modeli z napędem alternatywnym wynika z dopłat do tych modeli.

school buses [2 all-electric] were fitted with an electric drive.

“Green buses” usually come with an electric drive and it’s the second time when BEVs are leading the way in the league table [219 units], outperforming auto gas-powered versions [CNG - 153 units]. The remaining 11 vehicles are hybrids. The growing popularity of alternative drive models is driven by available subsidies.

Rejestracje autobusów używanych

W 2021 roku zauważalnie wzrosło, w porównaniu do poprzedniego roku, zainteresowanie autobusami używanymi. Liczba ich rejestracji sięgnęła 2751 sztuk i była o 17,1 proc. większa niż w 2020 roku. Zdecydowaną większość z nich stanowiły autobusy o dmc pow. 8 ton, wynika z danych przygotowanych przez PZPM i JMK na podstawie Centralnej Ewidencji Pojazdów.

Autobusów segmentu mini o dmc poniżej 8 ton, przedsiębiorcy zarejestrowali 563 sztuki, o 31,5 proc. więcej niż rok wcześniej. Autobusów o dmc 8 ton i powyżej zarejestrowano 2188 sztuk, o 13,8 proc. więcej niż rok wcześniej. W tej grupie przeważały modele międzymiastowe [1187 rejestracji, 25,9-procentowy wzrost] oraz turystyczne [577 rejestracji, o 5,5 proc. więcej niż w 2020 roku]. Miejskich zarejestrowano 314, o 10 proc. mniej niż rok wcześniej.

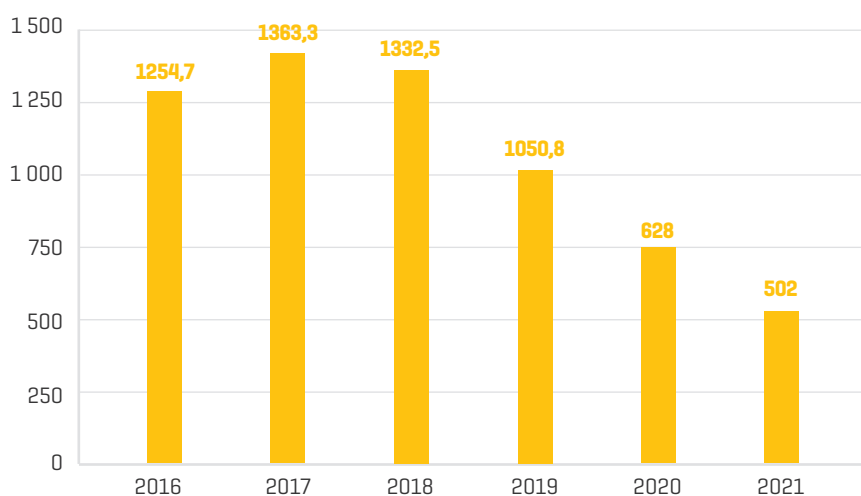
W porównaniu do rynku autobusów nowych, w segmencie międzymiastowym liczba rejestracji autobusów używanych

Second-hand bus registrations

Demand for second-hand buses was visibly increased in 2021 versus the previous year. The number of their registrations accounted for 2,751 units and was up by 17.1 per cent compared to 2020. Most of these vehicles were buses with GVWR above 8 tons, reveal data of PZPM and JMK based on records from the Central Registry of Vehicles.

Businesses registered 563 mini-buses with GVWR below 8 tons, a figure higher by 31.5 per cent versus the previous year. Registrations of buses with GVWR equal and above 8 tons accounted for 2,188 vehicles and were up by 13.8 per cent than a year earlier. Most vehicles from this group account for intercity buses [1,187 registrations; up by 25.9 per cent] and tourist coaches [577 registrations, down by 5.5 per cent versus 2020]. Registrations of city buses accounted for 314 vehicles; a figure lower by 10 per cent versus the previous year.

LEASING NOWYCH I UŻYWANYCH AUTOBUSÓW W POLSCE [MLN ZŁ]
NEW AND USED BUSES LEASED IN POLAND [MLN ZŁ]



Dane dotyczą nowych umów, w tym na pojazdy z polskiego rynku wtórnego
Data refer to new contracts, including vehicles from second hand market in Poland

Źródło: ZPL
Source: ZPL

była 60-krotnie wyższa niż nowych, w turystycznych przewaga używanych była 4-krotna. Jedynie w segmencie minibusów i autobusów miejskich rejestracje nowych przewyższały rejestracje używanych.

Wśród używanych autobusów sprowadzonych z zagranicy dominowały (jak w poprzednich latach) pojazdy z kategorią Euro IV wyprodukowane w latach 2005–2009 (48 proc. udziału). Drugą grupę pod względem popularności stanowiły pojazdy z lat 2010–2019, w tym także z homologacją Euro VI (33 proc.). Autobusy z normą Euro III stanowią 16 proc. importu.

W rankingu marek przeważający udział zajęł Mercedes, który sięgnął 26,0 proc. rynku przy wzroście o 31,9 proc. Drugie miejsce przypadło Iveco (25,2 proc., wzrost o 60,5 proc.) przed Setrą (10,0 proc., wzrost o 1,5 proc.). Na kolejnych miejscach znalazły się: MAN, Solaris i Temsa.

Związek Polskiego Leasing podaje, że wartość wyleasingowanych nowych i używanych (sprowadzonych z zagranicy jak i z polskiego rynku wtórnego) autobusów w 2021 roku zmalała o 20 proc. w stosunku do roku wcześniejszego do 502 mln zł. Z analiz PZMP danych CEP wynika, że liczba sfinansowanych w 2021 roku autobusów nowych i używanych (tylko sprowadzonych z zagranicy) wyniosła 612 szt. wobec 571 szt. w 2020 roku.

Compared to the new bus market, the number of registered second-hand intercity buses in the segment was nearly 60 times higher than the figure for new ones, while used tourist coaches outnumbered new ones by four times. New registrations are higher than second-hand registrations only in the minibus and municipal bus segments.

The category of second-hand imported buses was dominated (alike in previous years) by Euro 4-compliant vehicles manufactured from 2005 until 2009 (48 per cent of share). The second largest group in terms of popularity features vehicles made from 2010 until 2019 (33 per cent), including Euro 6-compliant models. Euro 3-compliant buses accounted for 16 per cent of imports.

The most popular brand was Mercedes with 26.0 per cent of market share, which was up by 31.9 per cent. Ranking second was Iveco (25.2 per cent; up by 60.5 per cent) ahead of Setra (10.0 per cent; up by 1.5 per cent). Ranking further down the list were MAN, Solaris, and Temsa.

The Polish Leasing Association reveals that in 2021 the value of leased new and used buses (imported and bought on the Polish second-hand market) was down by 20 per cent year-to-year to PLN 502 billion. PZPM analyses of CRV records indicate that the number of new and used (only imported ones) buses covered by financing in 2021 stood at 612 units versus 571 units in 2020.

Jednoślady

Powered two wheelers

Park jednośladów

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz trzeci korzystamy z danych opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. Dzięki temu stało się możliwe wyodrębnienie z całego parku tych pojazdów, które nie były aktualizowane w bazach danych w ostatnich sześciu latach. W przypadku motocykli było to na koniec 2021 roku 629,2 tys. sztuk, o 0,9 proc. więcej niż w 2020 roku. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest faktycznie użytkowanych na drogach i znaczna ich część może nie istnieć.

Porównawczo podajemy wiekową strukturę zarejestrowanych motocykli dla całego parku pojazdów jak i jego części zaktualizowanej. W analizach zajmujemy się jedynie parkiem pojazdów zaktualizowanych.

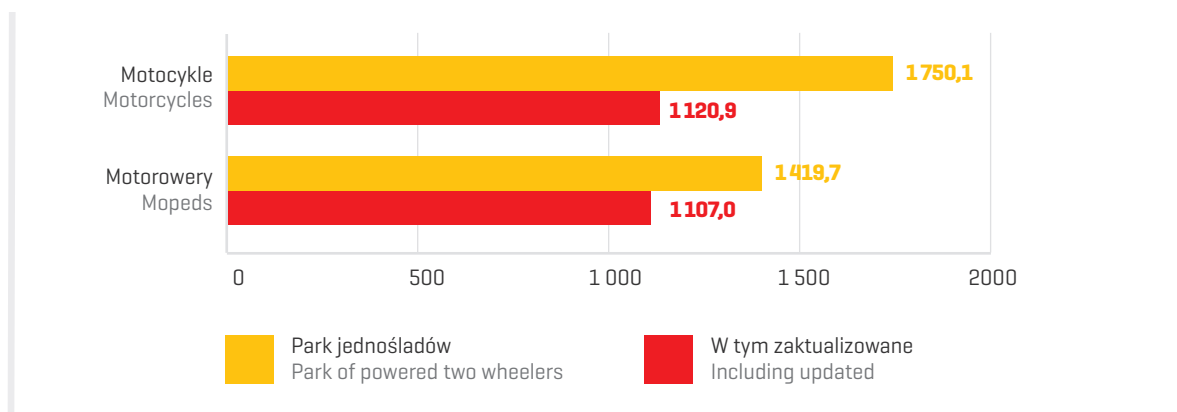
PTW fleet

Putting this yearbook together, we have tapped for the third time into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based on records of the Central Register of Vehicles.

As a result, we are able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in databases in the past six years. This group covered 629,200 motorcycles at end-2021, or more by 0,9 per cent versus 2020. We assume that many of them are actually not driven anymore on Polish roads and most of them fail to exist.

In order to facilitate comparisons, this report presents the age structure of the total registered motorcycle fleet and its updated part. Analyses presented below focus exclusively on the updated fleet.

PARK ZAREJESTROWANYCH JEDNOŚLADÓW W POLSCE, STAN NA KONIEC 2021 ROKU [000 SZT.]
PARK OF POWERED TWO WHEELERS REGISTERED IN POLAND AS OF END OF THE 2021 YEAR [000 UNITS]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

Park motocykli

Na koniec 2021 roku w Polsce było zarejestrowanych 1120,9 tys. motocykli które zostały zaktualizowane, więcej o 7,2 proc. w stosunku do 2020 roku. Tempo przyrostu parku motocykli było o 0,2 punktu procentowego niższe niż rok wcześniej.

Średni wiek motocykla w aktualizowanej części parku wynosi 19,9 lat [o 0,5 roku więcej niż w 2020 roku], zaś mediana sięga 18 lat i jest o rok większa niż rok wcześniej. W przypadku całego parku te liczby wynoszą odpowiednio: 27,8 oraz 26 lat.

W Polsce, w aktualizowanym zbiorze, najpowszechniejsze są motocykle ponad 20-letnie, które zajmują 40 proc. parku, o 2 pp. więcej niż rok wcześniej. Motocykle mające od 11 do 20 lat zajęły 36 proc., co oznacza spadek o 2 pp. w stosunku do 2020 roku.

Na trzecim miejscu pod względem częstotliwości występowania, z 15-procentowym udziałem, są motocykle w wieku od 5 do 10 lat, zaś najmłodsze, liczące do czterech lat mają 9 proc. Obie grupy utrzymały udział w parku w stosunku do roku wcześniejszego.

W podziale na pojemność silnika, w aktualizowanym parku najliczniejszy jest segment o pojemności poniżej 125 cm³, który zajmuje 29,2 proc. parku, o 0,4 pp. więcej niż rok wcześniej.

Maszyny z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zajęły 26,9 proc. parku, o 0,5 pp. mniej niż w 2020 roku. Najcięższe motocykle, z ponad litrowymi silnikami, osiągnęły 14,2 proc. udziału we flocie i poprawiły udział w parku o 0,3 pp.

Motorcycle fleet

At end-2021, Poland was home to 1,120,900 registered and updated motorcycles whose number picked up by 7.2 per cent versus 2020. The growth rate demonstrated by the motorcycle fleet was lower by 0.2 percentage points on a year earlier.

The average age of a motorcycle from this part of the fleet is 19.9 years [up by 0.5 years versus 2020], with median age set at 18 years, or one year more than the year before. These figures for total fleet stand at 27.8 and 26 years, respectively.

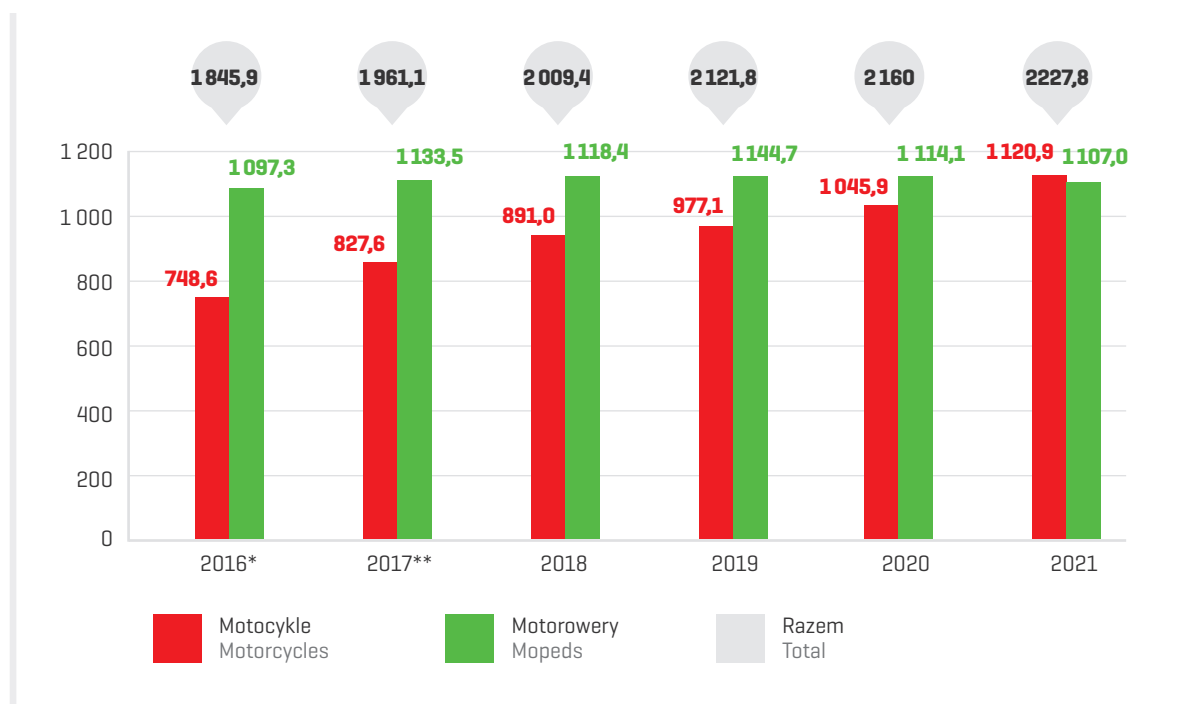
Most popular categories in the updated fleet include more than 20 years old motorcycles that account for 40 per cent of the fleet, or 2 percentage points more than the year earlier. 11 to 20 years old motorcycles had 36 per cent of share, what marks a drop by 2 percentage points versus 2020.

Ranking third in terms of popularity were 5 to 10 year old motorcycles with 15 per cent of market share, while the youngest 4 years and under machines had 9 per cent of share. Both groups have managed to retain their share in the fleet versus the previous year.

Split by engine size, the largest segment in the updated fleet is formed by motorcycles with engines below 125cc engines which account for 29.2 per cent of the fleet, i.e. 0.4 percentage points more versus the previous year. Motorcycles with engines from 500cc to 750cc had 26.9 per cent of share in the category, which is down by 0.5 percentage points versus 2020. The heaviest machines with more than one litre units had 14.2 per cent

LICZBA POJAZDÓW ZAKTUALIZOWANYCH* W PARKU JEDNOŚLADÓW W POLSCE – STAN NA KONIEC ROKU [000 SZT.]

NUMBER OF UPDATED* UNITS OF POWERED TWO WHEELERS REGISTERED IN POLAND
AS OF END OF THE YEAR [000 UNITS]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu/**sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last five/**six years

Na koniec 2021 roku motocykle z silnikami o pojemności od 750 do 1000 cm³ miały 10 proc. udziału w parku. Tuż za nimi, z 9,9-procentowym udziałem znalazły się maszyny z silnikami o pojemności od 250 do 500 cm³. Niewiele mniejszy udział, wynoszący 9,7 proc. zdobyły motocykle o pojemności od 125 do 250 cm³. Elektryczne motocykle zanotowały 0,04% udziału.

W grupie najmłodszych motocykli, liczących do czterech lat, 44,4 proc. miało silniki o pojemności do 125 cm³ i jest to o 3,6 punktu procentowego mniej niż rok wcześniej. Drugą pod względem popularności wśród najmłodszych motocykli jest grupa najcięższych, ponad litrowych maszyn, która miała 16,4 proc., co oznacza wzrost o 0,6 pp. w stosunku do poziomu 2020 roku.

Klasa najlżejsza umocniła dominację także w przypadku motocykli 5-10-letnich, zajmując 50,1 proc. segmentu, o 1,6 pp. więcej niż rok wcześniej. Maszyny z silnikami o pojemności ponad 1000 cm³ zdobyły 16,3 proc. tej kategorii.

Wśród maszyn 11-20-letnich nieustannie utrzymuje popularność klasa 500-750, która zdobyła 30,1 proc. segmentu (o 1,6 pp. mniej niż rok wcześniej), gdy udział

of share in total fleet, or were up by 0.3 percentage points. At end-2021, 750 to 1,000cc machines secured 10 per cent of market share. Right behind them were motorcycles with 250cc to 500cc engines that won 9.9 per cent of share in the category. Motorcycles with engines from 125cc to 250cc secured a slightly smaller share of 9.7 per cent. Electric motorcycles had 0.04 per cent of share. 44.4 per cent of the youngest - 4 years and under motorcycles - were fitted with engines up to 125cc, what marks a decrease by 3.6 percentage points on a year earlier. Ranking second in terms of popularity among the youngest motorcycles are the heaviest machines with more than one litre engine which had 16.4 per cent of market share and were up by 0.6 percentage points versus 2020. The lightest category has also consolidated its leading position among 5 to 10 year old motorcycles with 50.1 per cent of the share in the segment, and was up by 1.6 percentage points year-on-year. Motorcycles with engines above 1000cc secured 16.3 per cent of share in the category. The popularity of the 500cc-750cc engine class becomes even more prominent among 11 to 20 year old machines whose share stood at 30.1 per cent (down by 1.6

„sto dwudziestek piątek” sięgnął 25,1 proc. Także wśród najstarszych, ponad 20-letnich motocykli, klasa 500-750 wiesznie prym z 32,3-procentowym udziałem.

Najpopularniejsze marki i województwa

W segmencie motocykli w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była na koniec 2021 roku Honda z wynikiem 14,6 tys. maszyn, co dało jej 14,9-procentowy udział. Wyprzedziła ona Yamahę [13,1 proc.] i BMW [9,6 proc.].

W grupie motocykli liczących 5-10 lat najpopularniejsze marki to Yamaha [22,2 tys. maszyn, co dało marce 13,3 proc. udziału], Honda [także 13,2 proc.] i Romet Motors [11,8 proc.].

Wśród motocykli mających od 11 do 20 lat najczęściej spotykaną marką była na koniec 2021 roku Honda [94,4 tys. maszyn, udział 23,4 proc.], przed Yamahą [21,7 proc.] i Suzuki [17,4 proc.].

Wśród najstarszych, ponad 20-letnich maszyn najpopularniejsze były Hondy [92,4 tys. maszyn, co dało 20,4 proc. udziału], przed Yamahą [18,3 proc.] i Suzuki [13,0 proc.].

percentage points year-to-year], while the share of 125cc-powered motorcycles fetched 25.1 per cent. Holding nearly 32.3 percent of share, 500cc-750cc units take the lead also in the 20 years and over motorcycle category.

Most popular makes and provinces

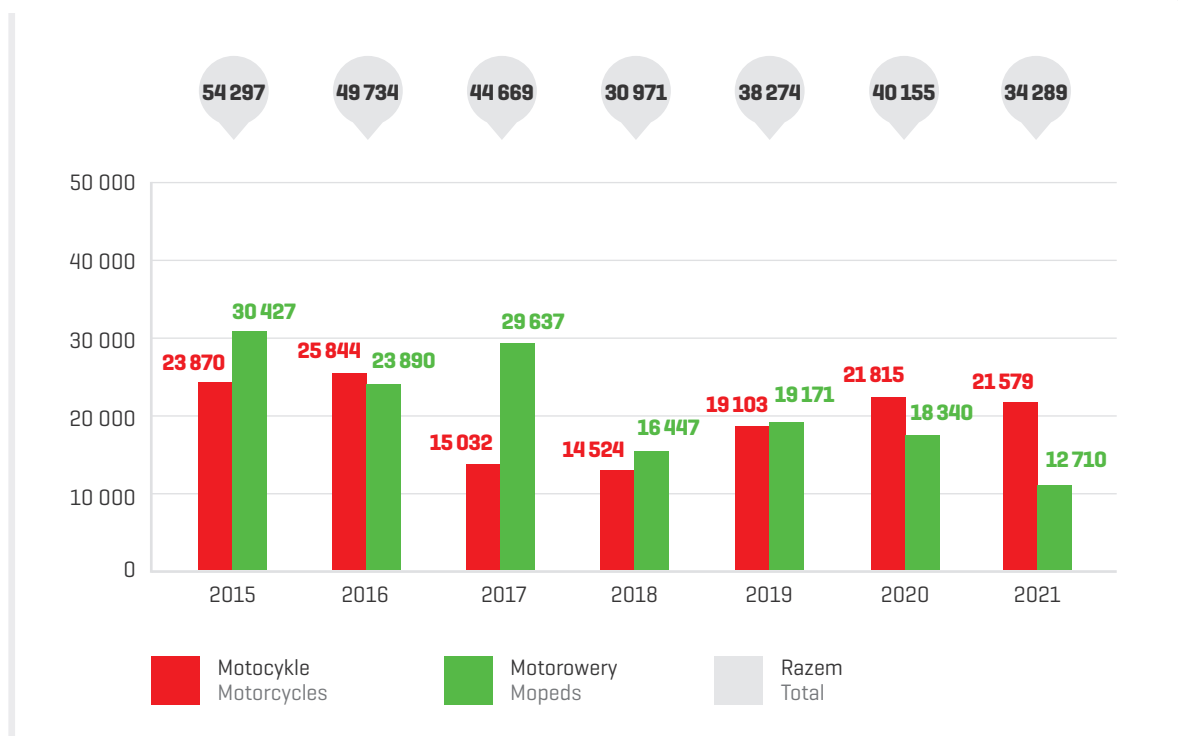
With 14.9 per cent share in the segment and 14,600 units, Honda was the most popular make among four years and under motorcycles. It outperformed Yamaha [13.1 per cent] and BMW [9.6 per cent].

The most sought-after makes in the segment of motorcycles aged 5-10 years was Yamaha [22,200 units and 13.3 per cent of share], outperforming Honda [also 13.2 per cent], and Romet Motors [11.8 per cent].

At end-2021, the most popular make among 11 to 20 years old motorcycles was Honda [94,400 machines and 23.4 per cent of share], ahead of Yamaha [21.7 per cent] and Suzuki [17.4 per cent].

Leading the way among the oldest, more than 20-year old machines, was Honda [92,400 units, what gave it 20.4 of share], ahead of Yamaha [18.3 per cent], and Suzuki [13.0 per cent].

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH JEDNOŚLADÓW W POLSCE [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW POWERED TWO-WHEELERS IN POLAND [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Najwięcej motocykli zarejestrowanych było w woj. mazowieckim [14,8 proc. wszystkich], wielkopolskim [10,4 proc.] i śląskim [10,2 proc.]. Najmniej motocykli znajduje się w rejestrach urzędów województw: opolskiego [2,5 proc.], lubuskiego [2,6 proc.] i podlaskiego [3 proc.]. Na koniec 2021 roku liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców przekroczyła 29.

Park motorowerów

Na koniec 2021 roku zaktualizowany park motorowerów w Polsce liczył 1107,0 tys. szt., o 0,6 proc. mniej niż w 2020 roku. 45,2 proc. tej liczby stanowiły motorowery w wieku od 11 do 20 lat, o 2,2 pp. więcej niż rok wcześniej. Na maszyny liczące od 5 do 10 lat przypadło 24 proc. [o 3 pp. mniej niż rok wcześniej]. Najstarsze, ponad 20-letnie stanowiły 22,6 proc. [o 1,6 proc. więcej niż w 2020 roku].

Motorowery najmłodsze - do czterech lat stanowiły 8,2 proc. całości [o 0,8 pp. mniej w stosunku do 2020 roku]. Średni wiek motoroweru wynosił w aktualizowanej części parku 15,8 lat [0,8 roku więcej niż w poprzednim okresie], przy medianie 13 lat [wzrost o rok].

Elektrycznych motorowerów było 11,5 tys. sztuk, co oznacza, że stanowią one 1 proc. parku.

W segmencie motorowerów liczących do czterech lat prym wiedzie Romet Motors z 25,7-procentowym udziałem, o 3,1 pp. mniejszym w stosunku do wcześniejszego roku. Za nim z 13,8-procentowym znajduje się Junak [1,2 punktu proc. powyżej zeszłego roku], następnie Zipp [9,1 proc., o 3,3 pp. poniżej 2020 roku].

W przypadku motorowerów w wieku od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu znalazła się marka Romet Motors [28,9 proc. udziału w segmencie] przed Zipp [13,2 proc.] i Junak [7,8 proc.].

Najwięcej motorowerów zarejestrowanych było w woj. mazowieckim [12 proc. parku], wielkopolskim [10,9 proc.] i śląskim [9,7 proc.]. Najmniejszy odsetek zarejestrowano w województwach: podlaskim [2,9 proc.], lubuskim [3,1 proc.] oraz opolskim [3,6 proc.].

Na koniec 2021 roku na 1000 mieszkańców przypadło 29 motorowerów.

The biggest number of motorcycle registrations was declared by Mazowieckie [14.8 per cent of total registrations], Wielkopolskie [10.4 per cent] and Śląskie [10.2 per cent] provinces. The lowest number of motorcycle registrations was declared by the authorities of the following provinces: Opolskie [2.5 per cent], Lubuskie [2.6 per cent], and Podlaskie [3 per cent each]. At end-2021, the number of motorcycles per 1,000 population exceeded 29.

Moped fleet

At the end of 2021, the updated moped fleet in Poland accounted for 1,107,000 units and was down by 0.6 per cent versus 2020. 45.2 per cent of this category accounted for 11 to 20 year old mopeds which were up by 2.2 percentage points year-to-year. 5 to 10 year old mopeds raked in 24 per cent of share [down by 3 percentage points year-to-year], whereas the oldest, or more than two decades old machines accounted for 22.6 per cent [up by 1.6 per cent versus 2020].

The youngest four years and under mopeds had 8.2 per cent of share in total fleet [down by 0.8 percentage points versus 2020]. The median age of mopeds from the updated part of the fleet was 15.8 years [up by 0.8 years versus the previous year], with median age totalling 13 years [up by 1 year].

The electric moped fleet consisted of 11,500 units, which account for 1 per cent of total PTW fleet.

With 25.7 per cent of share, or performance lower by 3.1 percentage points on a year before, Romet Motors was once more the leader in the segment of 4 years and under mopeds. Ranking just behind with 13.8 percent of share was Junak [up by 1.2 percentage points versus the previous year], ahead of Zipp [9.1 per cent; down by 3.3 percentage points versus 2020].

In the segment of five to 10 year old mopeds ranking first was Romet Motors [28.9 of share in the segment], ahead of Zipp [13.2 per cent], and Junak [7.8 per cent].

Most mopeds were registered in Mazowieckie [12 per cent of total fleet], Wielkopolskie [10.9 per cent] and Śląskie [9.7 per cent] provinces. Podlaskie [2.9 per cent], Lubuskie [3.1 per cent], and Opolskie [3.6 per cent] had the smallest number of registrations.

At end-2021, the number of mopeds per 1,000 population was 29.

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH JEDNOŚLADÓW W POLSCE [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW POWERED TWO-WHEELERS IN POLAND [UNITS]

	2021	2020	Zmiana % Change %
Motocykle / Motorcycles	21 579	21 815	-1,1
Motorowery / Mopeds	12 710	18 340	-30,7
Razem / Total	34 289	40 155	-14,6

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje jednośladów

W 2021 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 104 977 nowych i używanych jednośladów, o 4,2 proc. mniej niż w 2020 roku. Rejestracje nowych i używanych motocykli wyniosły 81 953 sztuki, o 16 sztuk mniej niż we wcześniejszym roku. Rejestracje motorowerów zmalowały o 16,8 proc. do 23 024 sztuk.

W przypadku nowych jednośladów rejestracje w 2021 roku wyniosły 34 289 sztuk, o 14,6 proc. mniej niż w 2020 roku. Używanych jednośladów zarejestrowano 70 688 sztuk, co oznacza 1,7-procentowy wzrost w porównaniu do 2020 roku. W ogólnej liczbie pierwszych rejestracji było 3101 nowych elektrycznych jednośladów, o 17,2 proc. więcej niż wcześniej. Ponad 91 proc. stanowiły w tej grupie motorowery, o blisko o blisko 4 pp mniej niż w 2020 roku.

Rejestracje motocykli

PZPM na podstawie danych CEP podaje, że w 2021 roku zarejestrowano 21 579 nowych motocykli, o 1,1 proc. mniej niż w poprzednim roku. To pierwszy spadek po dwóch latach wzrostów. Rejestracje sprowadzonych używanych motocykli wzrosły o 0,4 proc. do 60 374 sztuk.

First PWT registrations

In 2021, the authorities registered for the first time 104,977 new and used powered two wheelers, or 4.2 per cent less than in 2020. New and second-hand motorcycle registrations accounted for 81,953 units, or 16 units less year-to-year. Motorcycle registrations were down by 16.8 per cent to 23,024 units. New powered two-wheeler registrations totalled 34,289 in 2021 and were down by 14.6 per cent versus 2020. Last year saw 70,688 used PTW registrations, what marks a rise by 1.7 per cent as compared to 2020.

Total number of registrations included 3,101 new and used all-electric two-wheelers, a figure higher by 17.2 per cent than the year before. Meanwhile, mopeds accounted for more than 91 per cent of this figure, and were up by nearly were down by nearly 4 pp versus 2020.

Motorcycle registrations

Based on records of the Central Register of Vehicles, PZPM estimates that 2021 registrations covered 21,579 new motorcycles, or 1.1 per cent less than the year before, what marks the first decline after two years of growth. Registrations of imported second-hand motorcycles were up by 0.4 per cent to 60,374 units.

PIERWSZE REJESTRACJE UŻYWANYCH JEDNOŚLADÓW W POLSCE [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF SECOND-HAND POWERED TWO-WHEELERS IN POLAND [UNITS]

	2021	2020	Zmiana % Change %
Motocykle / Motorcycles	60 374	60 154	+0,4
Motorowery / Mopeds	10 314	9 322	+10,6
Razem / Total	70 688	69 476	+1,7

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

Najpopularniejszą marką wśród nowych motocykli została Honda, która z rejestracją 3655 maszyn (o 45,8 proc. więcej niż rok wcześniej) zdobyła 16,9 proc. rynku.

Drugie miejsce z udziałem 11,0 proc. wywalczyła Yamaha, rejestrując 2381 maszyn, o 4,8 proc. mniej niż w 2020 roku. Trzecie miejsce przypadło marce BMW, która zarejestrowała 2286 motocykli (wzrost o 30,2 proc.) i zajęła 10,6 proc. rynku.

Na czwartym miejscu znalazł się Romet Motors z rejestracjami 1311 motocykli (mniej o 18,6 proc.) i udziałem w rynku 6,1 proc. Na piątym miejscu uplasował się Junak, który 2021 rok zakończył wynikiem 1098 motocykli, o 56,6 proc. gorszym niż rok wcześniej.

W 2021 roku, podobnie jak w poprzednich, największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności do 125 cm³. W całym roku rejestracje w tej grupie wyniosły 9097 szt. (o 20,4 proc. mniej niż w 2020 roku), co sprawiło, że udział tego segmentu w rynku zmalał z 52,4 proc. do 42,2 proc. Najpopularniejsze marki to Honda i Benelli.

The most popular brand in the new motorcycle segment was Honda with 3,655 registered machines (up by 45.8 year-to-year), what secured it 16.9 per cent of market share.

The second position went to Yamaha with 11.0 per cent of market share and 2,381 registrations, down by 4.8 versus 2020. Ranking third was BMW with 2,286 registered motorcycles (up by 30.2 per cent) and 10.6 per cent of market share. The fourth position was secured by Romet Motors with 1,311 motorcycle registrations (down by 18.6 per cent) and 6.1 per cent of market share. Junak came fifth with 1,098 motorcycle registrations at end-2021, which were down by 56.6 per cent versus the previous year.

Just like in the year before, motorcycles with 125cc engines were most sought after by customers in 2021. Their all-year registrations stood at 9,097 units (down by 20.4 per cent versus 2020), what led to a decrease in the share of this segment in the market from 52.4 to 42.2 per cent. Most popular brands are Honda and Romet Motors.

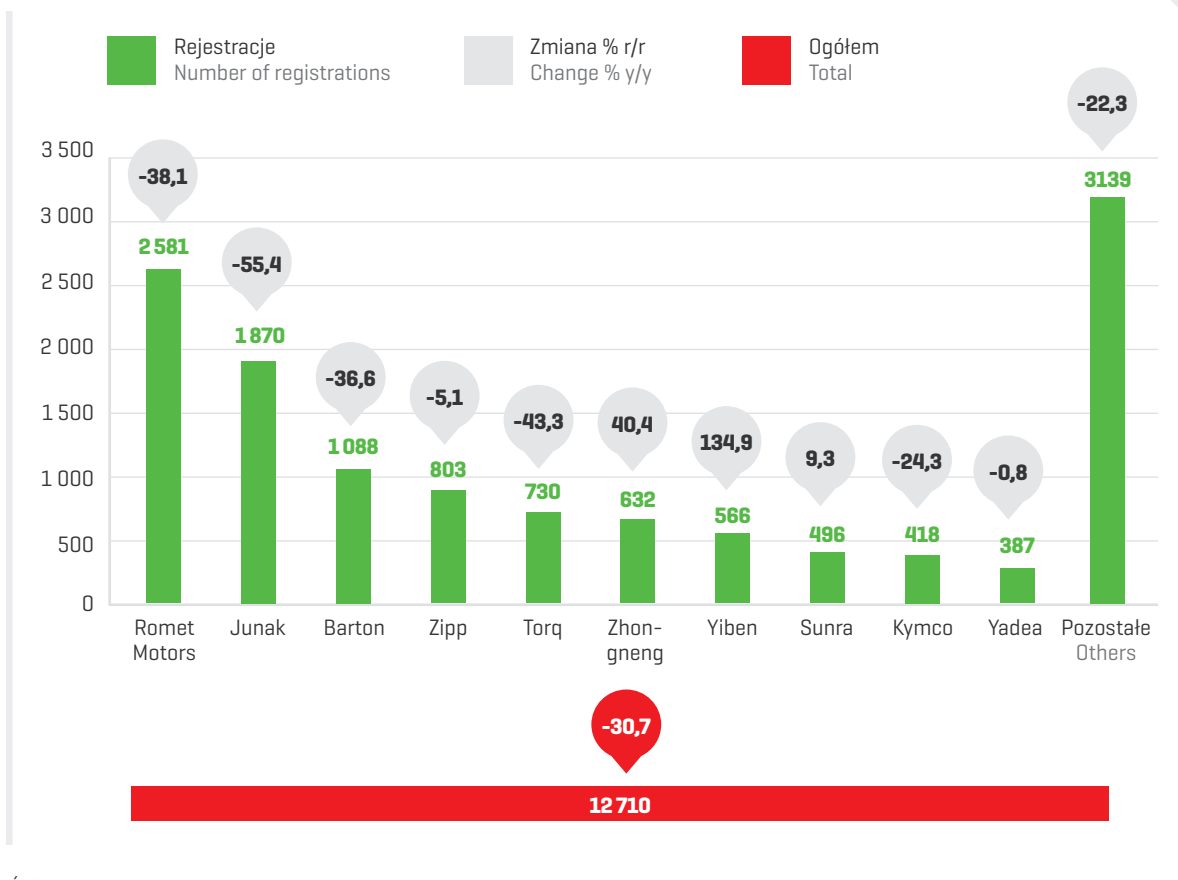
PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH MOTOCYKLI W POLSCE W 2021 ROKU [SZT.]

FIRST REGISTRATIONS OF NEW MOTORCYCLES IN POLAND IN 2021 [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH MOTOROWERÓW W POLSCE W 2020 ROKU [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW MOPEDS IN POLAND IN 2020 [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

Drugą pod względem pojemności silnika klasą były maszyny o pojemności powyżej 750 cm³, które zajęły 27,9 proc. rynku [22,6 proc. rok wcześniej]. Rejestracje w tej grupie sięgnęły 6027 sztuk, o 22,2 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to BMW i Honda.

Maszyny o pojemności od 250 do 500 cm³ znalazły się na trzecim miejscu w rankingu popularności. Ich udział w rynku wzrósł z 11,7 do 14,6 proc. przy rejestracji 3145 motocykli [o 23,0 proc. więcej niż w 2020 roku]. Najpopularniejsze marki to Yamaha i Honda.

Motocykle z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zdobyły 12,7 proc. udziału w rynku, o 2,8 pp. więcej niż rok wcześniej, z rejestracjami 2748 sztuki [wzrost o 26,8 proc.], a najpopularniejsze marki w tym segmencie to Yamaha i Honda.

Rynkowy udział motocykli z silnikami o pojemności od 125 do 250 cm³ zmalał z 2,8 do 1,3 proc. Liczba ich rejestracji skurczyła się o 51,9 proc. do 290 sztuk. Wśród nich najpopularniejszą marką okazała się KTM przed Husqvarną.

The second biggest class in terms of the power unit size were motorcycles with engines bigger than 750cc which raked in 27.9 per cent of the market share [22.6 per cent the year before]. Registrations in the segment accounted for 6,027 units and were up by 22.2 per cent versus the previous year. Most popular makes in this segment are BMW and Honda. Motorcycles with 250 to 500cc units ranked third in terms of their popularity, while their market share went up from 11.7 to 14.6 per cent with 3,145 motorcycle registrations [up by 23.0 per cent more than in 2020]. Most popular makes in this segment are Honda i Benelli. With registrations pegged at 2,748 units [up by 26.8 per cent], motorcycles with 500cc to 750cc engines won 12.7 per cent of market share, or 2.8 percentage points more than the year before, while two most popular makes in this segment were Yamaha and Honda.

The share of motorcycles with engines from 125cc to 250cc was down from 2.8 to 1.3 per cent and their registrations shrunk by 51.9 per cent to 290 units. The most popular brand in the was KTM category which managed to outperform Husqvarna.

W podziale na segmenty funkcjonalne, najpopularniejsze są nadal motocykle typu street, z udziałem w rynku 31,6 proc., gdy w 2020 roku sięgał 35,1 proc. W 2021 roku rejestracje tej grupy motocykli zmalały o 11,0 proc. do 6821 sztuk. W tym segmencie królują Romet Motors [1125 szt.] i Yamaha [755 szt.].

Drugą pozycję w zestawieniu, z 22,3-procentowym udziałem w rynku, zajęły motocykle typu ON/OFF. Ich udział wzrósł o 2,5 pp., a liczba rejestracji wyniosła 4810 maszyn. Wiodące marki to BMW [1280] i Honda [850].

Na trzeciej pozycji znalazły się duże skutery z udziałem 20,8 proc., o 1,4 pp. większym niż rok wcześniej. Wśród 4498 skuterów tego typu po raz pierwszy zarejestrowanych w 2021 roku, najpopularniejsze były Hondy [1400] i Yamahy [736].

Choppersy i cruisery z rejestracją 2003 sztuk, o 11,0 proc. mniejszą niż w 2020 roku utrzymały się na czwartym miejscu. Ich udział w rynku zmalał do 9,3 proc., o 1 pp. Najpopularniejsze marki to Junak [628] i Harley-Davidson [235]. W 2021 roku liczba pierwszych rejestracji używanych motocykli sięgnęła 60 374 sztuki, o 0,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Wśród motocykli używanych pierwsza trójka jest niezmienna: Honda [13 580 sztuk], Yamaha [11 234 sztuki] i Suzuki [6810 sztuk].

Rejestracje motorowerów

W 2021 roku urzędy zarejestrowały 23 024 nowe i używane motorowery, o 16,8 proc. mniej niż w 2020 roku. Rejestracje nowych motorowerów zmalały o 30,7 proc. do 12 710 sztuk, używanych wzrosły o 10,6 proc. do 10 314 sztuk. Udział nowych motorowerów zmalał do 37,1 proc. (o 8,6 punktu proc.) w rynku nowych jednośladów w 2021 roku.

Romet Motors stał się najpopularniejszą marką wśród motorowerów. W 2021 roku w urzędach zarejestrowano 2581 nowych pojazdów tej marki, o 38,1 proc. mniej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu znalazł się Junak z rejestracją 1870 motorowerów, co oznacza 55,4-procentowy spadek w stosunku do 2020 roku. Na trzecim miejscu uplasował się Barton z wynikiem 1088 rejestracji (spadek o 36,6 proc.).

Sprowadzonych używanych motorowerów zarejestrowano 10 314 sztuk, o 10,6 proc. więcej niż rok wcześniej. Na pierwszym miejscu znalazł się Peugeot [1476 sztuk], za nim Romet [946 sztuk] i Piaggio [913 sztuki]. Z czołówki wypadło Kymco.

Split by functional segments, street class motorcycles are still holding firm with 31.6 per cent of market share versus 35.1 per cent in 2020. In 2021, motorcycle registrations in this category were down by 11.0 per cent to 6,821 units. The segment is dominated by Romet Motors [1,125 units] and Yamaha [755].

Ranking second in the league table with 22.3 per cent of market share were ON/OFF type motorcycles whose share was up by 2.5 percentage points, while registrations accounted for 4,810 machines. Leading brands included BMW [1,280] and Honda [850].

Ranking third were large mopeds with 20.8 per cent of share, up by 1.4 percentage points year-to-year. Among 4,498 mopeds from this category which were registered for the first time in 2021, Honda came first [1400], ahead of Yamaha [736].

Ranking fourth were choppers and cruisers with 2,003 registrations, down by 11.0 per cent compared to 2020. Their share was down by 1 percentage point to 9.3 per cent. Most sought-after brands were Junak [628] and Harley-Davidson [235].

The number of first registrations of used motorcycles stood at 60,374 units in 2021, up by 0.4 per cent on a year earlier. The motorcycle top three remained stable: Honda [13,580 units], Yamaha [11,234 units] and Suzuki [6,810 units].

Moped registrations

In 2021, authorities registered for the first time 23,024 new and used mopeds; or 16.8 per cent less than in 2020. Registrations of new mopeds were down by 30.7 per cent to 12,710 units, while the figure for second-hand mopeds was up by 10.6 per cent to 10,314 units.

In 2021, the share of new mopeds in the new powered two-wheeler market dwindled to 37.1 per cent (by 8.6 percentage points).

Romet Motors became the most popular moped brand. In 2021, Polish authorities registered 2,581 vehicles from this manufacturer, less by 38.1 per cent year-to-year. Ranking second behind the winner was Junak with 1,870 moped registrations, what points out to a 55.4 per cent decrease versus 2020. With 1,088 registrations (down by 36.6 per cent), Barton came third.

Users registered 10,314 second-hand motorcycles, 10.6 per cent more on a previous year. The first place was secured by Peugeot [1,476 units], second by Romet [946] and third by Piaggio [913]. Kymco lost its podium position.

Motoryzacja Automotive sector

Wydane prawa jazdy

W 2021 roku uprawnione organy państwa wydały po raz pierwszy 372,4 tys. dokumentów prawo jazdy, o 25,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Podobną liczbę wydano w 2018 roku. Liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów odzwierciedla demografię: malejąca populacja przyczynia się do spadku zapotrzebowania na uprawnienia. Dla porównania: w rekordowym 2008 roku wydano po raz pierwszy blisko 842 tys. praw jazdy.

Najlepszym miesiącem 2021 roku okazał się październik, gdy urzędnicy wydali 32,7 tys. praw jazdy, o 1,6 tys. powyżej średniej miesięcznej. Najslabszym miesiącem był maj [27,8 tys.].

Najwięcej dokumentów wydały urzędy woj. mazowieckiego [53,3 tys.], śląskiego [42 tys.] i małopolskiego [35,9 tys.]. Najmniej opolskiego [9,1 tys.], lubuskiego [9,1 tys.] i podlaskiego [11,1 tys.].

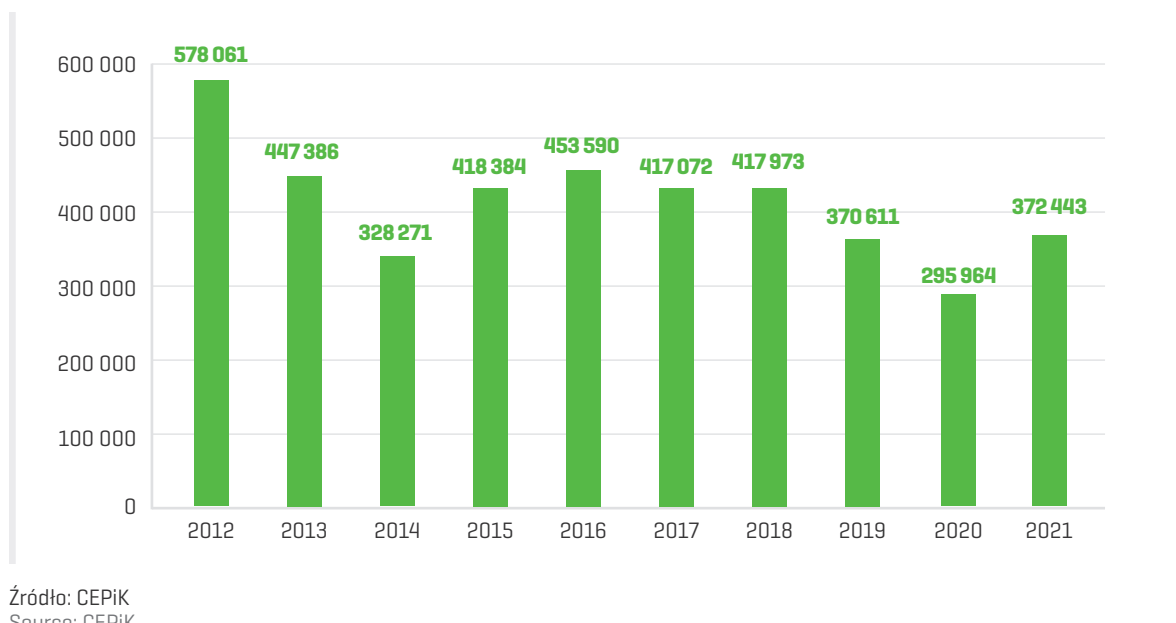
Driving licences

In 2021, public authorities issued 372,400 first time driving licenses, a figure higher by 25.8 per cent compared to the previous year. A similar number of driving licenses was issued in 2018. For the first time, the number of new driving licenses reflects Poland's demographics: dwindling population translates into lower demand. For comparison, nearly 842,000 first driving licences were issued in the record-breaking year of 2008.

The best result in 2021 was reported in October when civil servants handed over 32,700 driving licenses to new drivers, nearly 1,600 above the monthly average. The lowest figure was declared in May [27,800].

The biggest number of driving licenses was issued by licensing and transport departments in Mazowieckie [53,300], Śląskie [42,000] and Małopolskie [35,900] provinces, with Opolskie [9,100], Lubuskie [9,100] and Podlaskie [11,100] provinces on the bottom of the list.

LICZBA WYDANYCH PO RAZ PIERWSZY DOKUMENTÓW „PRAWO JAZDY” WSZYSTKICH KATEGORII THE NUMBER OF FIRST-TIME DRIVING LICENSES OF ALL CATEGORIES



Maleje także liczba wydanych i będących w obrocie praw jazdy. Do końca 2018 roku (najnowsze dane CEPIK jakimi dysponujemy) państwo wydało łącznie 21 174,4 tys. praw jazdy, w porównaniu do 2016 roku jest to mniej o blisko 5,8 mln dokumentów. Z wydanych do końca 2018 roku dokumentów 8 623,2 tys. należało do kobiet, zaś 12 551,5 tys. do mężczyzn.

The number of issued and valid driving licences is also going down. The state authorities issued 21,174,400 driving licenses altogether by the end of 2018 (the latest data from the Central Register of Vehicles and Drivers available), what marks a decrease by nearly 5.8 million documents versus 2016. 8,623,200 documents issued by the end of 2018 were handed over to females and 12,551,500 to males.

Bezpieczeństwo ruchu drogowego

Komenda Główna Policji raportuje, że w 2021 roku na polskich drogach wydarzyło się 22 816 wypadków, o 3,1 proc. mniej niż w 2020 roku. Liczba zabitych zmalała o 9,9 proc. do 2245 osób, a rannych było mniej o 0,2 proc. (26 415, w tym 8276 ciężko), wynika z danych policji. Kolidzi było o 10,6 proc. więcej, policja otrzymała 422,6 tys. zgłoszeń.

W porównaniu do 2020 roku liczba wypadków wzrosła w sześciu województwach (dolnośląskie, mazowieckie, opolskie, podkarpackie, podlaskie i zachodniopomorskie), zaś w czterech (dolnośląskie, opolskie, podlaskie i wielkopolskie) wzrosła liczba ofiar śmiertelnych.

Najcięższe wypadki zdarzały się w województwie podlaskim; na 100 wypadków policja zanotowała w 18,2 zabitych.

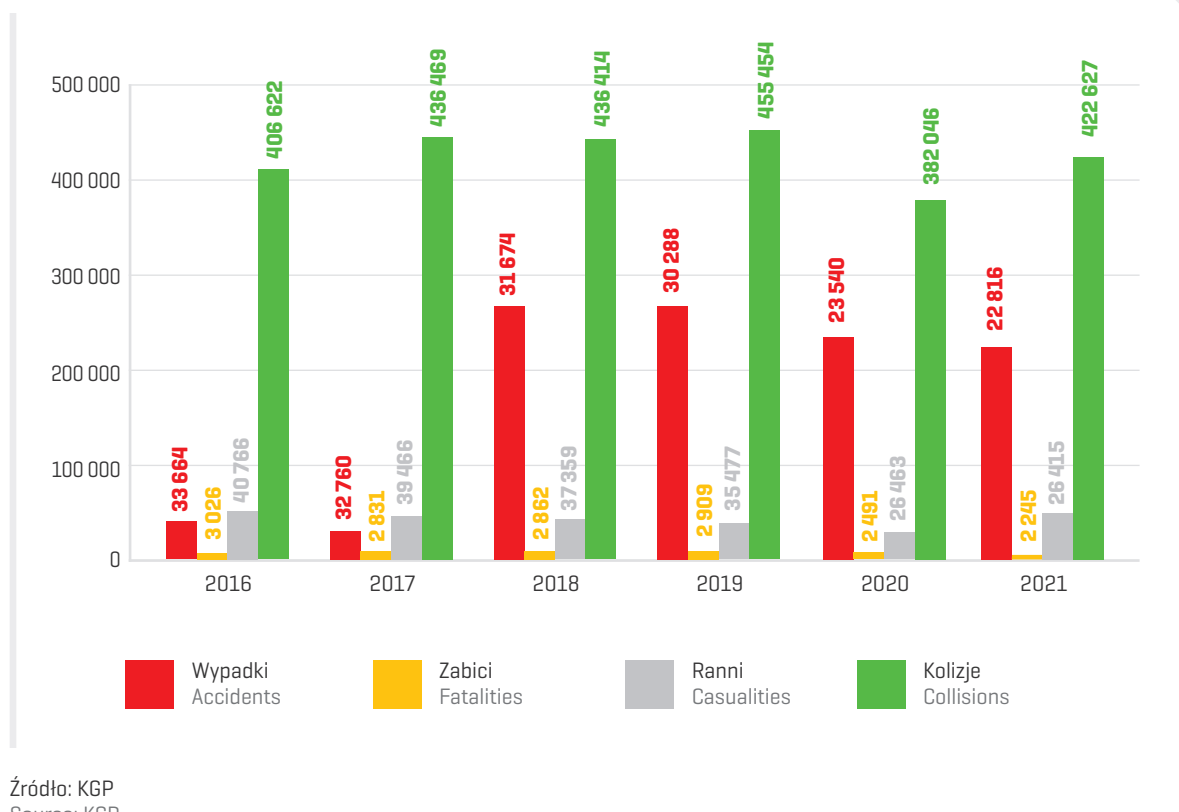
Road safety

Reports of the Police Headquarters reveal that in 2021 Polish roads witnessed 22,816 accidents, that 3.1 per cent less than in 2020. The number of fatalities was down by 9.9 per cent to 2,245 victims, while casualties were down by 0.2 per cent (26,415), confirm police statistics. The number of collisions went up by 10.6 per cent, and the police received 422,600 collision reports.

In comparison with 2020, the number of accidents went up in six provinces (Dolnośląskie, Mazowieckie, Opolskie, Podkarpackie, Podlaskie and Zachodniopomorskie), while the number of fatalities was up in four provinces (Dolnośląskie, Opolskie, Podlaskie and Wielkopolskie).

Gravest road accidents took place in Podlaskie province where according to police statistics one hundred road

BEZPIECZEŃSTWO RUCHU DROGOWEGO W POLSCE
ROAD SAFETY IN POLAND



Na drugim miejscu znalazło się kujawsko-pomorskie ze wskaźnikiem 15,3. Na przeciwnym krańcu listy, w małopolskim, ten wskaźnik wyniósł 6,4, zaś w pomorskim 6,6. W przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców woj. lubuskie zanotowało 120,0 rannych, co jest najgorszym w Polsce wskaźnikiem bezpieczeństwa, gdy najlepszy ma lubelskie [108,3].

Kierujący pojazdami spowodowali 90,4 proc. wypadków, w których zginęło 85 proc. wszystkich ofiar. Rowerzyści spowodowali 5,4 proc. wypadków [poniosło w nich śmierć 3,4 proc. ofiar], natomiast piesi 5,3 proc. ogólnej liczby wypadków, a poniosło w nich śmierć 10,7 proc. ofiar.

W terenie zabudowanym miało miejsce 68,6 proc. wypadków, ale zginęło w nich 38,8 proc. ofiar, gdy na wypadki poza terenem zabudowanym, które stanowiły 31,4 proc. zdarzeń, przypadło 61,2 proc. ofiar.

80 proc. wszystkich wypadków miało miejsce na drogach dwukierunkowych, jednojezdniowych i w tych wypadkach

accidents took the toll of 18.2 lives. Ranking second was Kujawsko-pomorskie with the rate of 15.3. The figure for Małopolskie and Pomeranian provinces which came last on the list stood at 6.4 and 6.6, respectively.

Split by 100,000 population, Lubuskie had 120.0 casualties, what corresponds to the lowest road safety rate in Poland, while the best performance was demonstrated by Lubelskie [108.3].

Drivers caused 90.4 per cent of accidents that claimed 85 per cent of lives. Cyclists were responsible for 5.4 per cent of accidents [with 3.4 per cent of fatalities], whereas pedestrians were accountable for 5.3 per cent of total accidents which add up to 10.7 per cent of fatalities.

68.6 per cent of accidents that correspond to 38.8 per cent of fatalities took place in developed areas, while accidents outside build up areas, that correspond to 31.4 per cent of all such incidents, claimed nearly 61.2 per cent of lives.

80 per cent of all accidents took place on two-lane roads or single carriageways and led to 85.8 per cent of fatalities

OFIARY WYPADKÓW DROGOWYCH W RELACJI DO GĘSTOŚCI AUTOSTRAD W 2017 ROKU NUMBER OF DEATHS IN ROAD ACCIDENTS IN RELATION TO MOTORWAY DENSITY IN 2017

Państwo Country	Ofiary śmiertelne na mld pas-km Fatalities per bln pas-km	Autostrady na 1000 km kw. Motorways per 1000 sq km
Rumunia / Romania	20	3
Polska / Poland	14	5
Bułgaria / Bulgaria	12	7
Łotwa / Latvia	9	-
Węgry / Hungary	10	21
Hiszpania / Spain	5	31
Francja / France	5	18
Niemcy / Germany	3	36
Holandia / Netherlands	4	66

Źródło: Eurostat / Source: Eurostat

policja odnotowała 85,8 proc. zgonów. Na autostrady i drogi ekspresowe przypadło 1,6 proc. wszystkich wypadków i 3,3 proc. zgonów.

Najniebezpieczniejszymi miesiącami okazały się w 2021 roku czerwiec [11,4 proc. ogólnej liczby wypadków], oraz lipiec [11 proc.]. Z kolei pod względem dni tygodnia fatalne są piątki. W te dni policja zanotowała 17,1 proc. wypadków, 15,8 proc. zgonów i 17,4 proc. rannych. Do ponad jednej trzeciej wypadków [36,4 proc.] doszło pomiędzy godz. 13.00 i 18.00.

Pijani uczestnicy ruchu uczestniczyli w 2021 roku 2488 wypadkach [10,9 proc. ogółu], w których zginęło 331 osób [14,7 proc.], a 2805 zostało rannych [10,6 proc.]. Z winy pijanych doszło do 1920 wypadków, w których zginęły 257 osób.

Krajowa Rada Bezpieczeństwa Drogowego szacuje, że koszty wypadków drogowych w Polsce wynoszą 55,6 mld zł.

recorded by the police. 1.6 per cent of all accidents and 3.3 per cent of fatalities account for motorways and expressways.

Most fatal months in 2021 were June [11.4 per cent of total accidents] and July [11 per cent], while Fridays are the most tragic day of the week. The police reported 17.1 per cent of total accidents on Fridays, what corresponds to 15.8 per cent of fatalities and 17.4 per cent of casualties. More than one-third of accidents [36.4 per cent] take place between 1:00 pm and 6:00 pm. Drunken participants of the road traffic caused 2,488 accidents in 2021 [10.9 per cent of total accidents] that claimed 331 lives [14.7 per cent] and left 2,805 injured [10.6 per cent]. DUI drivers caused 1,920 accidents that took the toll of 257 human lives.

The National Road Safety Council estimates that the cost of road accidents in Poland fetches PLN 55.6 billion.

Kradzieże samochodów

W 2021 roku policja zanotowała 8373 przypadków kradzieży samochodów, o 5,1 proc. mniej niż rok wcześniej. Przepęstw wykrytych było 24 proc., o niemal 3 pp. więcej niż w 2020 roku.

Najwięcej aut skradziono w woj. mazowieckim [niemal 3 tys. szt.]. Najmniej kradzieży policja odnotowała w woj.

Auto theft

In 2021, the police recorded 8,373 cases of car theft, less by 5.1 per cent on a year earlier. 24 per cent of cases were resolved, what marks an increase by 3 per cent versus 2020.

Most cars were stolen in Mazowieckie province [nearly 3,000]. The lowest car theft statistics were reported by

opolskim (blisko 100 szt.). Najpopularniejsze marki to Toyota oraz samochody z grupy VW.

Według policji złodzieje najczęściej działają na ulicach, parkingach niestrzeżonych i osiedlowych. Funkcjonariusze szacują, że do 90 proc. skradzionych aut rozbieranych jest na części.

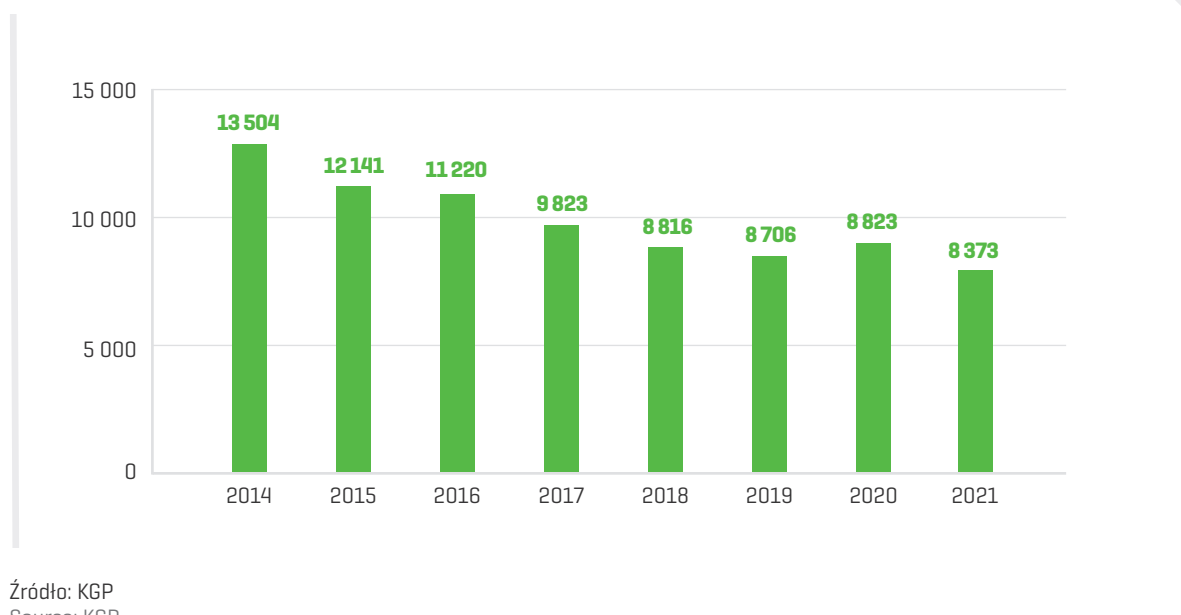
Według opracowania Działu Analiza PZPM przygotowanego na podstawie danych CEP liczba wszystkich pojazdów wyrejestrowanych w 2021 roku z powodu kradzieży wyniosła 8603 i była o 4,4 proc. wyższa niż rok wcześniej. Wśród skradzionych pojazdów 44,8 proc. miało do czterech lat, zaś ponad 10-letnie stanowiły 24,6 proc.

Opolskie (nearly 100 cases). Most stolen makes include Toyota and VW brands.

The police argues that car thieves usually operate in the streets, in unguarded and community parking sites. They estimate that up to 90 per cent of vehicles are stolen and dismantled for spare parts.

A study of PZPM's Analyses Department based on records of the Central Register of Vehicles reveals that 8,603 vehicles were taken off the road in 2021 following their theft, a figure higher by 4.4 per cent versus the previous year. 44.8 per cent of all stolen cars were 4 years and under, while more than a decade old models accounted for 24.6 per cent.

LICZBA SKRADZIONYCH SAMOCHODÓW OSOBOWYCH [SZT.]
NUMBER OF PASSENGER CARS STOLEN [UNITS]



Ubezpieczenia

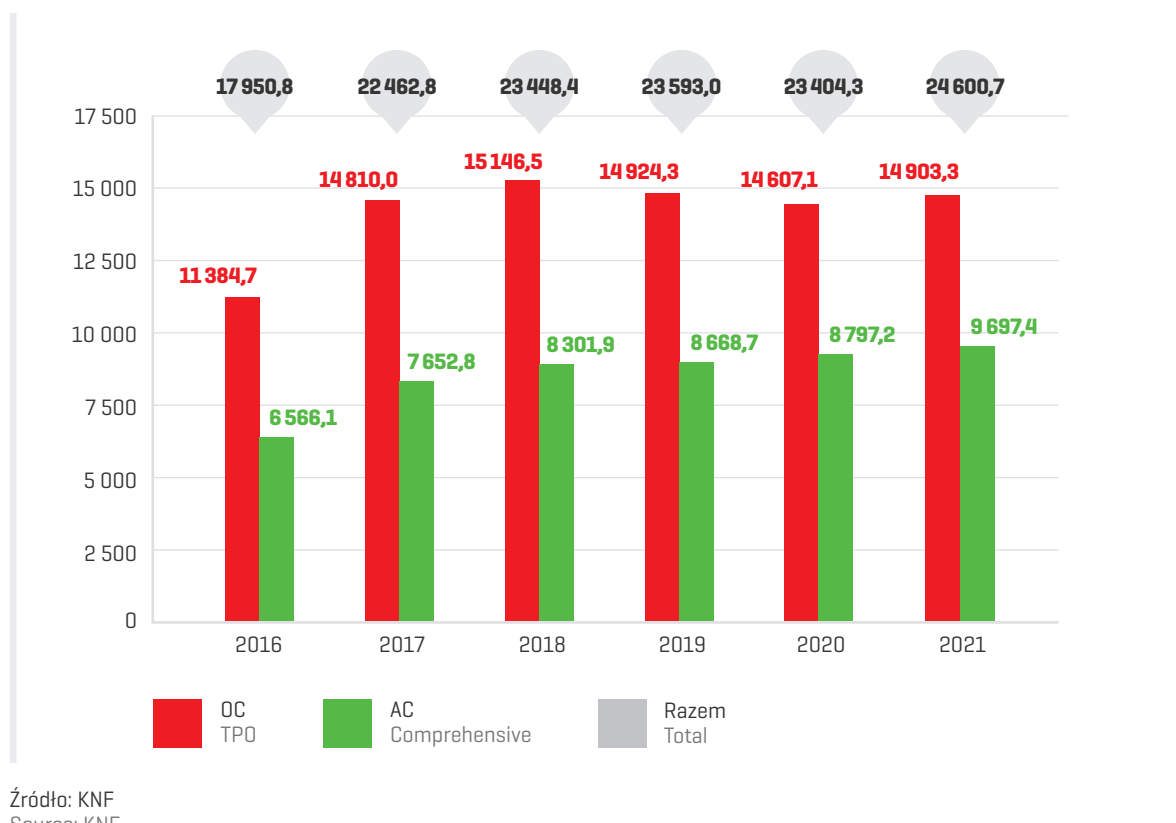
Według raportu Komisji Nadzoru Finansowego wartość zebranej w 2021 roku składki majątkowej od ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC doszła do 24,6 mld zł i była o 5,1 proc. większa niż rok wcześniej. W 2020 roku dynamika wzrostu sięgnęła 0,8 proc.

Zebrana składka z ubezpieczeń komunikacyjnych stanowiła 53 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, o 2,6 punkty proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego.

Insurance

A report of the Polish Financial Supervision Authority reveals that total auto TPO and comprehensive insurance premium in 2021 accounted for PLN 24.6 billion and was higher by over 5.1 percent year-to-year. In 2020, growth dynamics fetched 0.8 per cent.

The value of motor insurance premiums accounted for 53 per cent of total revenue generated on non-life insurance, or was down by 2.6 percentage points on a year earlier.

SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA BRUTTO OD POJAZDÓW DROGOWYCH [MLN ZŁ]
GROSS CONTRIBUTION FOR ROAD VEHICLE INSURANCE [MILLION ZŁ]


Źródło: KNF
Source: KNF

W 2021 roku udział ubezpieczeń AC w składce zebranej od ubezpieczeń majątkowych pozostał na niezmiennym poziomie, wynoszącym do 20,9 proc. Udział ubezpieczeń OC zmalał do 32,1 proc., mniej o 2,6 punktu proc. w stosunku do wcześniejszego roku.

Wartość zebranych składek z polis OC przekroczyła 14,9 mld zł i była o 2,0 proc. mniejsza niż przed rokiem. W 2020 roku dynamika także była ujemna i wyniosła 2,1 proc. Składka zebrana z polis AC wzrosła o 10,2 proc. do niemal 9,7 mld zł, gdy dynamika przyrostu w 2020 roku sięgnęła 1,5 proc.

Towarzystwa ubezpieczeniowe zawarły w 2021 roku 29 814 710 polis od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, o 4,1 proc. więcej niż w 2020 roku. Liczba wystawionych polis AC wzrosła o 8,6 proc. do 8 101 814 szt.

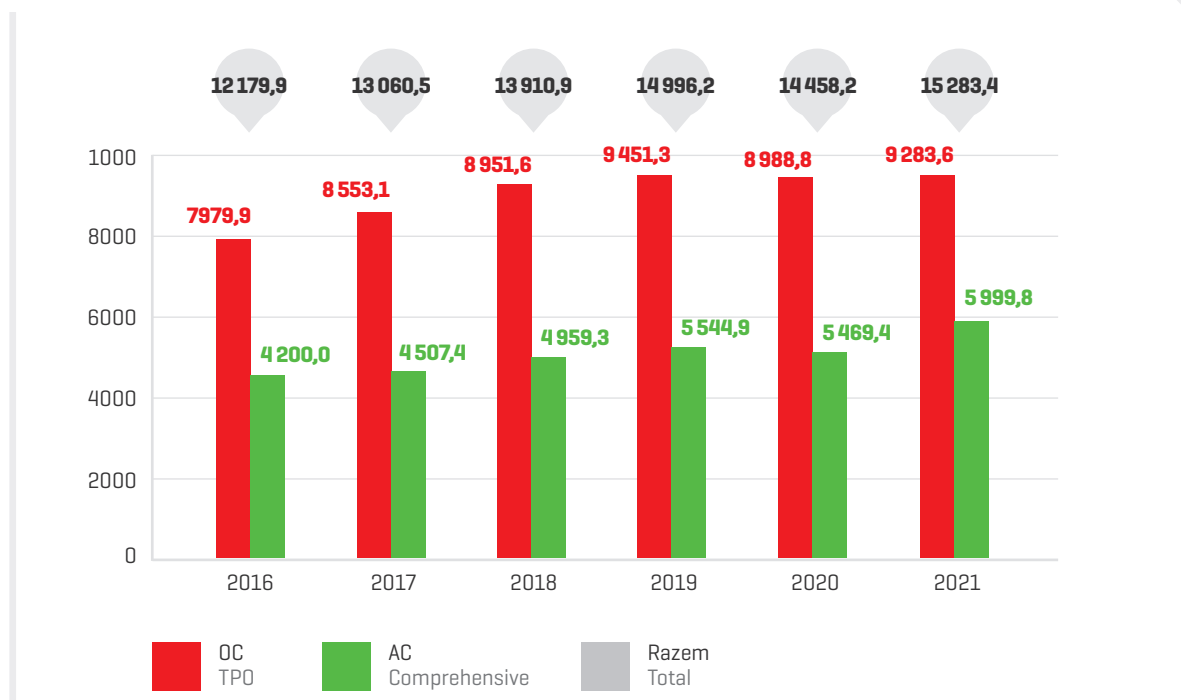
Średnia wartość składki OC w 2021 roku wyniosła ponad 500 zł i była w tej samej wysokości co zebrana rok wcześniej. Przeciętna składka zebrana z polisy AC zbliżyła się do 1,2 tys. zł i była w tej samej wysokości co w 2020 roku.

In 2021, the share of comprehensive insurance in total non-life insurance remained unchanged at 20.9 per cent. Compared to the previous year, the share of TPO went down by 2.6 percentage points to 32.1 per cent, while the value of TPO premium exceeded PLN 14.9 billion and was down by 2.0 per cent on a previous year. 2020 also saw negative dynamics, what led to a decrease by 2.1 per cent. The value of comprehensive premium went up by 10.2 per cent to nearly PLN 9.7 billion, whereas growth dynamics in 2020 stood at 1.5 per cent.

At end-2020, insurance companies issued 29,814,710 TPO contracts to owners of motor vehicles, i.e. 4.1 per cent more than in 2020. The number of written comprehensive contracts was up by 8.6 per cent to 8,101,814.

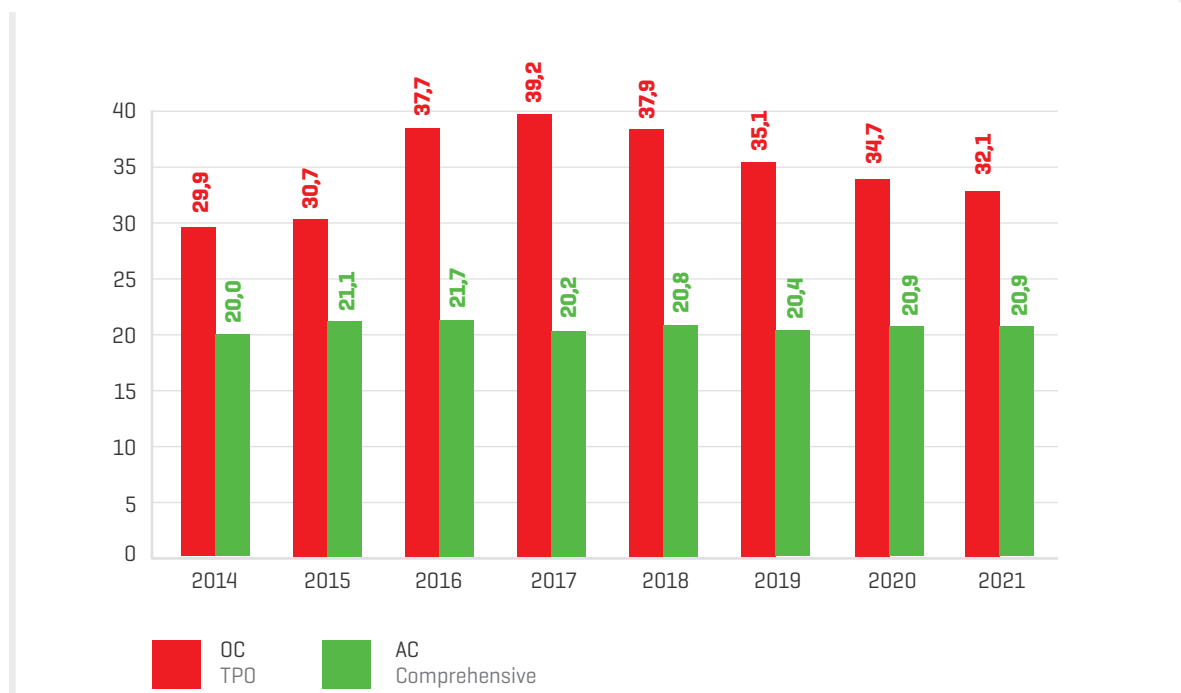
Meanwhile, the value of an average TPO premium stood at more than PLN 500 in 2021, and remained unchanged year-to-year. The value of the average comprehensive premium came close to PLN 1,200 and remained stable versus 2020.

ODSZKODOWANIA I ŚWIADCZENIA BRUTTO [MLN ZŁ]
GROSS INDEMNITY PAID [MILLION ZŁ]



Źródło: KNF
Source: KNF

UDZIAŁ UBEZPIECZEŃ KOMUNIKACYJNYCH W CAŁOŚCI SKŁADKI UBEZPIECZEŃ MAJĄTKOWYCH [%]
CAR INSURANCE SHARE IN TOTAL PROPERTY INSURANCE MARKET



Źródło: KNF
Source: KNF

Wartość wypłat z polis OC wzrosła o 3,3 proc. do 9283,6 mln zł. W przypadku odszkodowań z polis AC, wartość wypłat powiększyła się o 9,7 proc. do 5999,8 mln zł.

The value of TPO auto claims was up by 3.3 per cent to PLN 9,283,600. Insurance companies settled comprehensive insurance claims worth PLN 5,999.8 million, an amount higher by 9.7 per cent.

Pojazdy wycofane z eksploatacji

Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego opracowanych na podstawie CEP, w Polsce w 2021 roku wyrejestrowano 628,6 pojazdów. o 23,4 proc. więcej niż w 2020 roku.

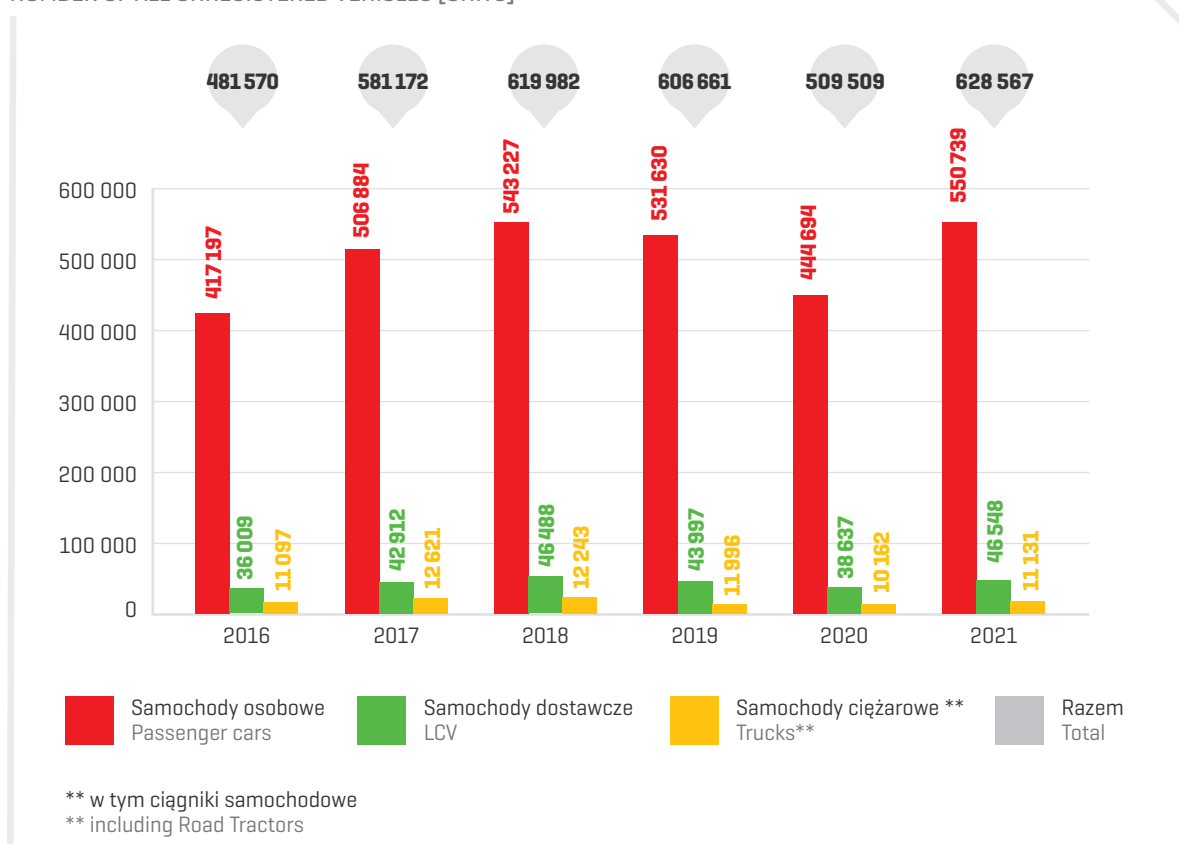
Najliczniejszą grupę stanowiły samochody osobowe, których wyrejestrowano 550,7 tys., o 23,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Lekkich samochodów dostawczych wyrejestrowano 46,5 tys., czyli o 20,5 proc. więcej niż rok wcześniej. Wyrejestrowano także 11,1 tys. samochodów ciężarowych (wzrost o 9,5 proc.), 5,9 tys. przyczep i naczep (więcej o 33,6 proc.), 1,8 tys. autobusów (więcej o 12,1 proc.) i 11,2 tys. jednośladów (wzrost o 22,8 proc.).

End-of-life vehicles

Figures of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Registry of Vehicles reveal that over 628,600 vehicles were declared off the road in 2021, that is, 23.4 per cent less than in 2020.

Most numerous group was made up by passenger cars which accounted for 550,700 sign-offs, a figure higher by 23.8 per cent year-to-year. Meanwhile, de-registrations accounted for 46,500 light commercial vehicles, a result higher by 20.5 per cent versus the previous year. De-registrations also covered 11,100 trucks (up by 9.5 per cent), 5,900 trailers and semi-trailers (up by 33.6 per cent), 1,800 buses (up by 12.1 per cent) and powered two-wheelers (up by 22.8 per cent).

LICZBA WSZYSTKICH POJAZDÓW WYREJESTROWANYCH [SZT.]*
NUMBER OF ALL UNREGISTERED VEHICLES [UNITS]*



Źródło: CEPIK / *PZPM na podstawie CEPIK [bez zakończenia rejestracji czasowej]
Source: CEPIK / * PZPM data sourced from CEPIK [exclusive of temporary registrations]

Z powodu demontażu w 2021 roku wyrejestrowano 534,1 tys. pojazdów, o 18,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Na złom trafiło 85 proc. wyrejestrowanych pojazdów. Z powodu zbycia za granicę wyrejestrowano 13,3 proc. pojazdów, a z powodu kradzieży 1,4 proc.

Z analiz PZPM przygotowanych na podstawie danych CEPIK wynika, że 99,0 proc. złomowanych aut miało ponad 10 lat. W przypadku samochodów osobowych udział najstarszych (w wieku ponad 10 lat) wyniósł 99,6 proc.

Najwięcej wyrejestrowań pojazdów w 2021 roku zanotowano w woj. śląskim (13,0 proc.), mazowieckim (12,7 proc.) oraz wielkopolskim (11,5 proc.).

534,100 motor vehicles were declared off the road following their dismantling, a figure higher by 18.3 per cent year-to-year, while 85 per cent of all de-registered vehicles were scrapped. 13.3 per cent of all end-of-life vehicles were sold overseas and 1.4 per cent were reported stolen. PZPM's analyses based on data from the Central Register of Vehicles and Drivers reveal that 99.0 per cent of scrapped vehicles were more than a decade old. The share of the oldest passenger cars (more than a decade old) stood at 99.6 per cent.

In 2021, most vehicles were deregistered in Śląskie (13.0 per cent), Mazowieckie (12.7 per cent) and Wielkopolskie (11.5 per cent) provinces.

Paliwa

Sprzedaż paliw

Rok 2021 zaznaczył się mocnym odbiciem po pandemicznym 2020 roku, ocenia Polska Organizacja Przemysłu i Handlu Naftowego. Zużycie ON wzrosło o 7 proc. do blisko 22 mln m³, konsumpcja benzyn silnikowych powiększyła się o 9,5 proc. do niecałych 6,6 mln m³.

Polska Organizacja Gazu Płynnego oblicza konsumpcję autogazu LPG w Polsce na blisko 1815 tys. ton, o 4,6 proc. więcej w stosunku do 2020 roku.

Polska jest importerem paliw i w 2021 roku 18,7 proc. benzyn silnikowych pochodziło zza granicy (o 7,7 punktu proc. więcej niż w 2020 roku). Dla ON ten odsetek wynosił w 2021 roku 31,8 proc. i był o 6,3 punktu proc. mniejszy niż rok wcześniej.

W całym 2021 roku benzyny silnikowe premium osiągnęły 6,6-procentowy udział całym w rynku i 10 proc. na stacjach firm należących do POPIHN (o punkt proc. niżej w stosunku do poprzedniego roku), natomiast udział ON premium sięgnął 5,9 proc. w całym rynku i 14 proc. w sprzedaży na stacjach członków POPIHN. Ich udział w rynku detalicznym był większy niż w latach poprzednich, przede wszystkim za sprawą niskich cen.

Według danych POPIHN w 2021 roku największą sprzedaż detaliczną paliw odnotowano w woj. mazowieckim, śląskim, dolnośląskim i wielkopolskim (łącznie 44,0 proc. sprzedaży, o 0,1 punktu proc. mniej niż w 2020 roku). Najniższą sprzedaż w 2021 roku POPIHN zanotował

Fuel

Fuel sales

2021 saw a strong rebound after the pandemic-ridden 2020, reveals the Polish Organization of Oil Industry and Trade. Diesel consumption went up by 7 per cent to nearly 22 million cubic meters, while petrol consumption increased by 9.5 per cent to nearly 6.6 million cubic meters. The Polish Liquefied Gas Organisation estimates that LPG consumption in Poland stands at nearly 1,815,000 tons, i.e. is up by 4.6 per cent compared to 2020.

Poland imports fuel and 18.7 percent of total petrol fuel marketed domestically was sourced from other countries in 2021 (up by 7.7 percentage points versus 2020). Imported diesel oil accounted for 31.8 per cent of total fuel in 2021, a figure lower by 6.3 percentage points than the year before.

Throughout 2021, premium petrol fuels secured 6.6 per cent of share in total market and 10 per cent in sales at stations operated by the POPIHN (one percentage point less year-to-year). Meanwhile, the share of premium diesel oil in total market accounted for 5.9 per cent and 14 per cent in sales at stations operated by POPIHN member organisations. Their share in retail market was up compared to previous years, mainly as a result of lower prices.

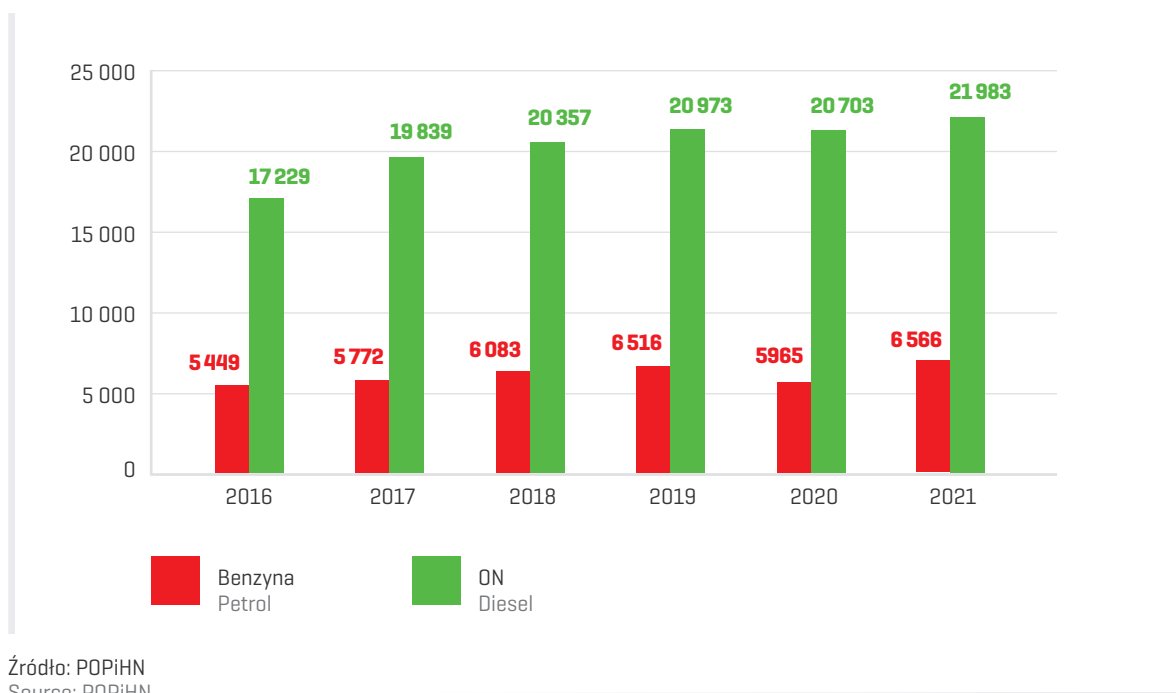
POPIHN reports that the highest retail fuel sales in 2021 were declared in Mazowieckie, Śląskie, Dolnośląskie and Wielkopolskie provinces (44.0 per cent of sales altogether, down by 0.1 percentage points versus 2020).

w woj. warmińsko-mazurskim, świętokrzyskim, podlaskim i opolskim (łącznie 11,4 proc., o 0,2 proc. mniej w stosunku do 2020 roku).

W 2021 roku średnie ceny detaliczne paliw wzrosły. W przypadku benzyn silnikowych 95 o 23 proc. do 5,44 zł/litr], dla ON o 21 proc. do 5,35 zł. LPG podrożał średnio o 32 proc. do 2,67 zł. Relacja ceny autogazu do benzyny wzrosła o 3 punkty proc. w stosunku do poziomu z 2020 roku, czyli 49 proc. Różnica w cenie między litrem EU95 i ON wyniosła w 2021 roku 9 groszy na litrze na niekorzyść benzyny, gdy rok wcześniej ON był droższy o 2 grosze.

The Organisation reveals that the lowest sales figures in 2021 were reported in Warmińsko-Mazurskie, Świętokrzyskie, Podlaskie and Opolskie provinces (11.4 per cent of sales altogether, down by 0.2 per cent versus 2020). Average retail prices of fuel spiked in 2021. Retail prices for 95 petrol went up by 23 per cent to PLN 5.44 per litre and in case of diesel by 21 per cent to PLN 5.35. LPG prices were up by 32 per cent to PLN 2.67. The auto gas to petrol price ratio went up by 3 percentage points versus 2020 and totalled 49 per cent. The price difference between one litre of EU95 and ON stood at PLN 0.09 per one litre in 2021 to the disadvantage of petrol, whereas the price of diesel was higher by PLN 0.02 a year before.

ZUŻYCIE PALIW W POLSCE [000 M³] FUEL CONSUMPTION IN POLAND [000 M³]



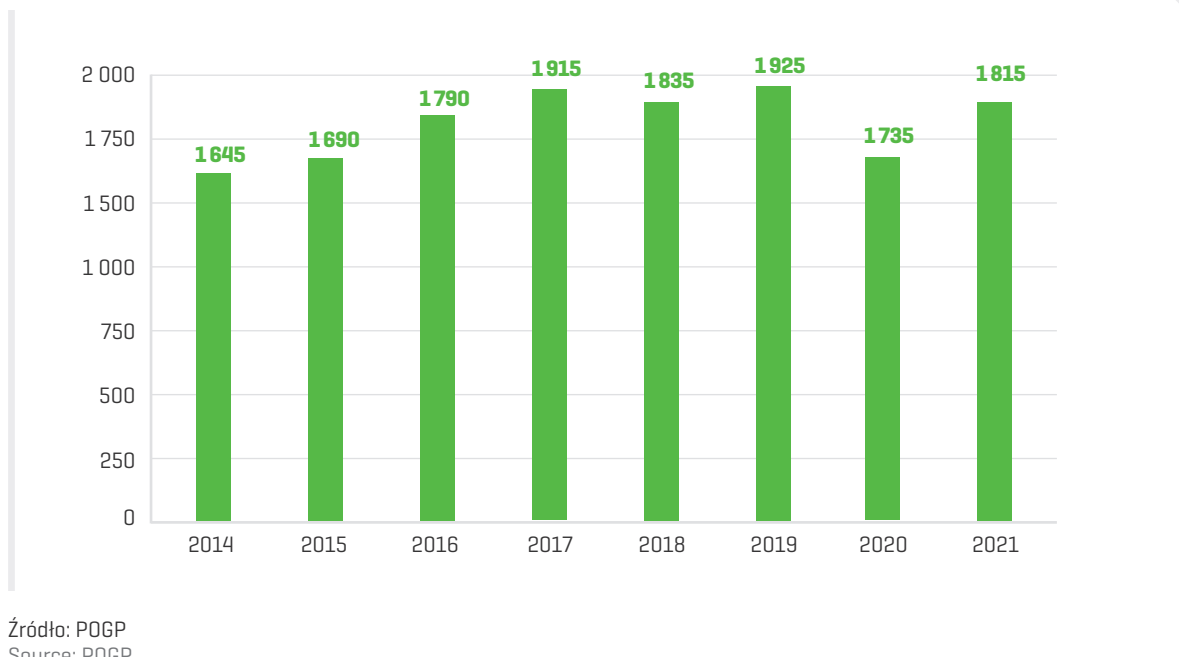
Użytkownicy samochodów kupili w 2021 roku 142,5 tys. ton smarów, o 17,4 proc. więcej niż w 2020 roku. Oleje dla motoryzacji to 58,9 proc. sprzedaży wszystkich olejów smarowych w kraju, o 3,3 punktu proc. więcej w stosunku do wcześniejszego roku.

Sprzedaż olejów silnikowych dla samochodów ogółem wyniosła 116,5 tys. ton, o 19,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Dla samochodów osobowych sprzedaż wzrosła w 2021 roku o 27,1 proc. do 69,6 tys. ton, a do ciężarowych powiększyła się o 11,0 proc., do 42,7 tys. ton. POPiHN podaje, że od lat spada udział olejów mineralnych,

Motorists bought 142,500 tons of lubricants in 2021, or 17.4 per cent more than in 2020. Motor oil accounted for 58.9 per cent of total lubricant sales in Poland and was up by 3.3 percentage points versus previous year.

Total sales of lubricants accounted for 116,500 tons, and were up by 19.3 per cent versus the previous year. Sales of lubricants for passenger cars were up by 27.1 per cent in 2021 to 69,600 tons, while sales of lubricants for trucks increased by 11.0 per cent to 42,700 tons. POPiHN reports that the share of mineral oil has been plummeting for years, synthetic and semi-synthetic blends

SPRZEDAŻ AUTOGAZU [000 TON]
SALES OF LPG FOR CARS [000 TON]



rośnie zaś syntetycznych i półsyntetycznych, zarówno w segmencie aut osobowych jak i ciężarowych.

are gaining foothold, both in the passenger car and truck segments.

Koncerny budują stacje

Oil companies are building petrol stations

Stacji paliw sprzedających co najmniej dwa rodzaje paliw było na koniec 2021 roku 7852, więcej o 113 obiektów w stosunku do 2020 roku. Z tej liczby 29,8 proc. rynku mają koncerny krajowe, 20,1 proc. koncerny zagraniczne. Na hipermarkety przypadło 2,3 proc. rynku. Resztę rynku mieli operatorzy niezależni, w tej grupie 1390 stacji należało do operatorów, którzy pod jedną marką mieli przynajmniej 10 stacji. W całym rynku ich udział sięgnął 18 proc.

At end-2021, there were 7,852 gas stations offering at least two types of fuel, a figure higher by 113 stations versus 2020. National oil companies have 29.8 per cent of share in the market, while their foreign counterparts secured 20.1 per cent. Hypermarkets had 2.3 per cent of market share. The remaining share was left to independents. 1,390 stations from this category were owned by operators who had at least 10 stations operated under a single brand. Their share in total market stood at 18 per cent.

Największą siecią dysponuje PKN Orlen, mający 1819 obiektów, o 8 więcej niż w 2020 roku. Stacji pod marką Bliska było jeszcze 22, o 3 mniej niż w 2020 roku. Orlen ma 38 stacji przyautostradowych, najwięcej spośród wszystkich marek.

With 1,819 facilities, or 8 stations more than in 2020, PKN Orlen operated the largest nationwide network. Its Bliska brand had an even smaller network of 22 stations, which shrunk by 3 facilities versus 2020. With 38 service stations, Orlen had the biggest number of gas stations in motorway service areas.

Sieć Lotosu powiększyła się o 7 stacji i liczyła na koniec roku 520 obiektów, w tym 183 obiekty pod marką Optima. Marka Lotos jest drugą pod względem liczby stacji przyautostradowych, ma ich 23, tyle samo co rok wcześniej. Pod względem liczby stacji wiceliderem rynku jest firma BP, która na koniec 2021 roku miała 563 stacje, o 7 mniej niż rok wcześniej. Przy autostradach leży 16 stacji BP.

Lotos-operated chain consisted 520 facilities at the end of the year and was expanded with seven stations. It also included plus 183 stations operated by its Optima brand. With 23 facilities – a figure unchanged versus the previous year – Lotos brand ranks second in terms of the number of motorway stations.

Sieć stacji pod marką Moya należy do spółki Anvim i liczy 368 obiektów, o 65 więcej niż rok wcześniej.

Do supermarketów należy 179 stacji, ale agresywna polityka cenowa sprawia, że mają one znaczący udział w sprzedaży paliw, większy aniżeli w rynku stacji. Wśród operatorów niezależnych najaktywniejsze były sieci: grupa Pieprzyk i Unimot z marką Avia.

Na stacjach jest także 159 ładowarek szybkich i 75 wolnych [odpowiednio] 27% i 6% dostępnych w kraju tego typu urządzeń.

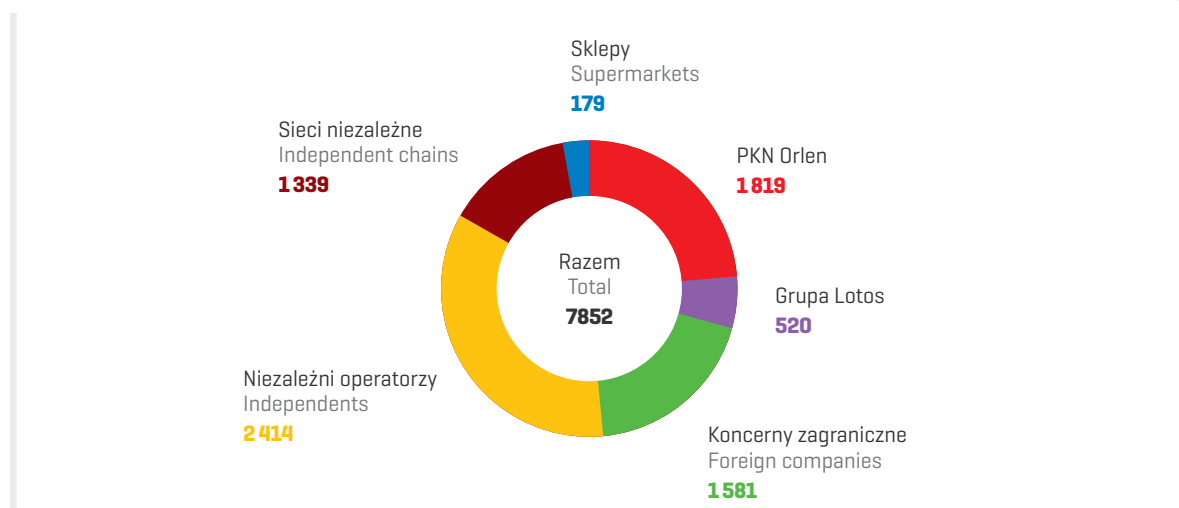
Coming next in terms of the number of stations is BP with 563 facilities at end-2020, or 7 less year-to-year. 16 BP fuel stations are operating in motorway service areas.

Moya chain is owned by Anvim and features 368 stations, or 65 more than the year before.

Supermarket chains have 179 facilities, but their aggressive price policy is securing them a substantial share in fuel sales which is higher than the share in terms of the number of facilities. Most active independent operators included Pieprzyk group and Unimot with its brand Avia.

Petrol stations are also fitted with 159 fast chargers and 75 standard chargers, what corresponds to 27% and 6% of these facilities in Poland, respectively.

LICZBA STACJI PALIW NA KONIEC 2021 NUMBER OF PETROL STATIONS AT THE END OF 2021



Źródło: POPiHN
Source: POPiHN

Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa

W 2021 roku dzięki zakupom paliwa, do państwowej kasy wpłynęło 68,5 mld zł (VAT, akcyza, opłata paliwowa i opłata emisyjna), a po uwzględnieniu sprzedaży bezpośredniej do przedsiębiorców wartość danin sięgnęła 75,1 co stanowiło ponad 15 proc. dochodów państwa.

W cenie detalicznej benzyny EU95 akcyza stanowiła 28 proc., podatek VAT 19 proc., opłata paliwowa 3 proc. za opłata emisyjna 1 proc. Średnio w litrze wartość danin sięgnęła 2,78 zł. W przypadku ON, podatek VAT stanowił 19 proc., akcyza 22 proc., opłata paliwowa 6 proc. i opłata

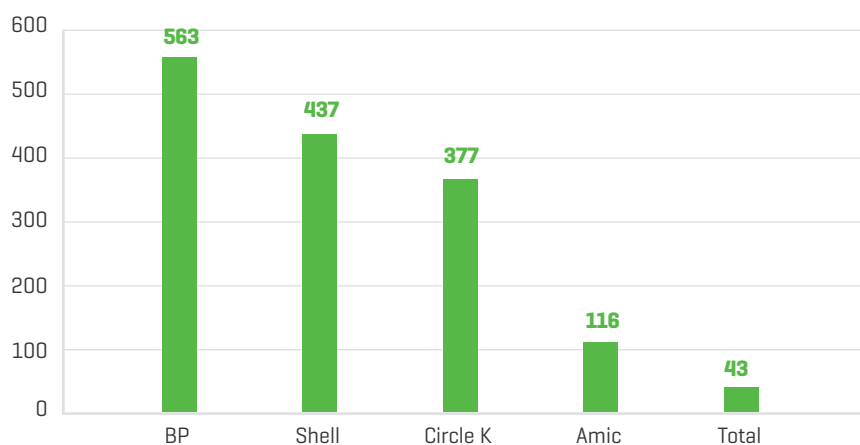
Motorists support the state budget

In 2021, fuel sales generated PLN 68.5 billion worth of revenue for the state budget (value-added tax, fuel surcharge and emission surcharge), and if we factor in direct sales to entrepreneurs, taxes account for PLN 75.1 billion, what corresponds to more than 15 per cent of budgetary revenue.

28 percent of the EU95 retail price accounted for the excise duty, 19 per cent for value-added tax, 3 per cent for fuel surcharge, and 1 percent for emission surcharge. On the average, taxes accounted for PLN 2.78 in the price of fuel. In case of diesel, value-added tax totalled 19 percent, excise duty

NAJWIĘKSZE ZAGRANICZNE SIECI STACJI NA KONIEC 2020 [LICZBA STACJI]

THE BIGGEST CHAINS OF FOREIGN PETROL STATIONS AT THE END OF 2020 [NUMBER OF PETROL STATIONS]



Źródło: POPIHN
Source: POPIHN

emisyjna 1 proc. Łącznie dało to obciążenie litra podatkami w wysokości 2,57 zł. W przypadku autogazu udział VAT wyniósł 19 proc., akcyzy 13 proc., zaś opłaty paliwowej 4 proc. – łącznie 86 groszy na litrze.

Na potrzeby ruchu samochodowego działają w Polsce dwie duże rafinerie i blisko 7,9 tys. stacji paliw. Cała branża paliwowa zatrudnia ok. 90 tys. osób. Stacje paliw są często rodzinnymi przedsiębiorstwami i tylko z tej działalności utrzymuje się ok. 10 tys. rodzin, czyli 40 tys. osób.

corresponded to 22 percent, fuel surcharge to 6 percent, and emission charge to 1 per cent, what added an additional PLN 2.57 to the price of one litre of fuel. In case of auto-gas, the share of value-added tax stood at 19 per cent, excise duty corresponded to 13 per cent of the price, while fuel surcharge totalled 4 per cent, what adds up to PLN 86 per litre altogether.

Two major oil refining plants and nearly 7,900 gas stations cater to the needs of Polish motorists. The entire oil industry employs approx. 90,000 people. Most petrol stations are family-owned businesses and this type of business activity provides a source of income to around 10,000 families, or 40,000 people.

Transport drogowy

W 2021 roku praca przewozowa samochodowych przewoźników pasażerskich była o blisko 6 proc. większa niż w 2020 roku, gdy spowodowane pandemią zamrożenie gospodarki dotkliwie poturbowało ten rodzaj transportu. Według wstępnych danych GUS, w 2021 roku praca przewozowa samochodowego transportu pasażerskiego wyniosła 7,6 mld pasażerokilometrów. Ten rodzaj przewozów będzie odbudowywał się prawdopodobnie przez najbliższe kilka lat.

Road transport

In 2021, transport performance of road passenger carriers was up by nearly 6 per cent versus 2020 when the freezing of the economy brought on by the pandemic resulted in a serious blow to this transportation modality. Initial figures of Statistics Poland reveal that transport performance in road passenger transport accounted for 7.6 billion passenger-kilometres. It will probably take several years to restore this category of carriages.

Praca w przewozach towarowych wyniosła 410,2 mld tkm, co oznacza 3,7 proc. wzrost w stosunku do 2020 roku wg. raportu GUS za 2021 „przewozy ładunków i pasażerów w 2021”.

Jednak szacunkowe, niepełne dane GUS za 2021 rok nie pozwalają na dokładniejszy opis sytuacji, więc musimy skoncentrować się na danych z 2020 roku [najnowsze jakimi dysponujemy].

Transport samochodowy rzeczy zanotował w 2020 roku według raportu GUS „Transport – wyniki działalności w 2020 r.” 16,8-procentowy przyrost pracy przewozowej do 461,6 mld tkm.

Transport performance in cargo freights stood at 410.2 billion tkm, what marks an increase by 3.7 per cent versus 2020, reveals a 2021 report of Statistics Poland “Freight and passenger carriages in 2021.”

Estimates of Statistics Poland for 2021 fail to provide a bigger picture, what leaves us with data for 2020 [the latest figures available].

Data of Statistics Poland from its report “Transport – operating results in 2020” reveal that in terms of transport performance, road transport was up by 16.8 per cent in 2020 to 461.6 billion tkm.

PRZEWOZY PASAŻERÓW KOMUNIKACJĄ PUBLICZNĄ W POLSCE, BEZ KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ [MLN OSÓB] PASSENGER TRAFFIC WITH PUBLIC CARRIERS, WITHOUT URBAN TRANSPORT [MILLION PERSONS]

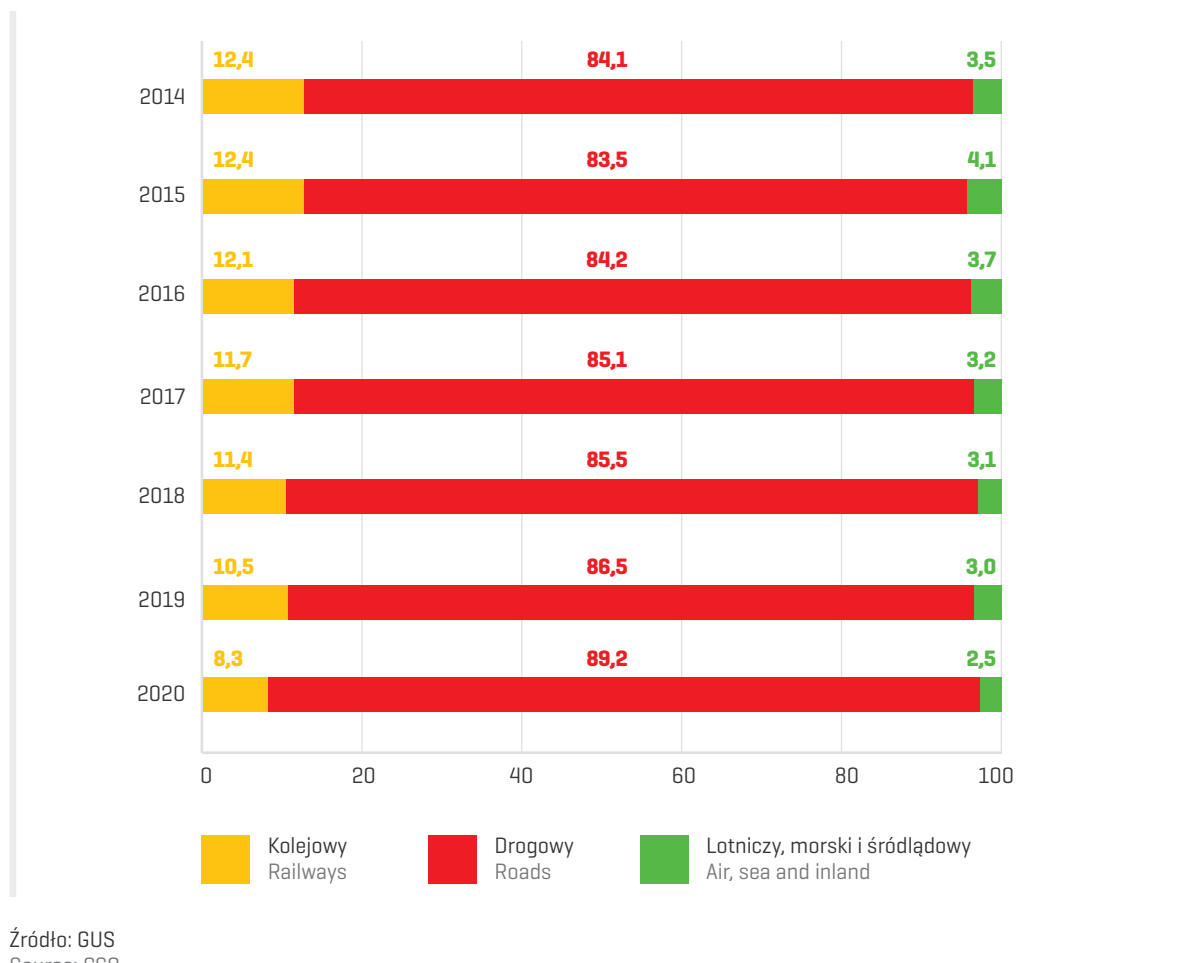


W 2020 roku branża samochodowego przewozu rzeczy zanotowała 134,1 mld zł przychodów, o 0,8 proc. więcej niż w 2019 roku. Rok wcześniej dynamika sięgała 10,9 proc. W 2020 roku pandemia zdemolowała rynek przewozów pasażerskich, zatem przychody z tytułu samochodowego transportu pasażerów zmalały o 11,5 proc. do 9,1 mld zł. Przychody przewoźników samochodowych sięgnęły w 2020 roku łącznie 143,2 mld zł, gdy przychody

The sector generated PLN 134.1 billion worth of revenue in 2020, more by 0.8 per cent than in 2019. Its dynamics stood at 10.9 per cent the year before. As the pandemic had taken its toll on passenger carriages, the revenue on passenger road transport dwindled by 11.5 per cent to PLN 9.1 billion.

Revenue of road carriers totalled PLN 143.2 billion altogether in 2020, whereas revenue of the entire TSL

STRUKTURA PRZEWOZÓW ŁADUNKÓW W POLSCE WEDŁUG TONAŻU [%]
STRUCTURE OF GOODS TRANSPORT [IN %]



całej branży transportowej z całokształtu działalności sięgnęły 306,2 mld zł.

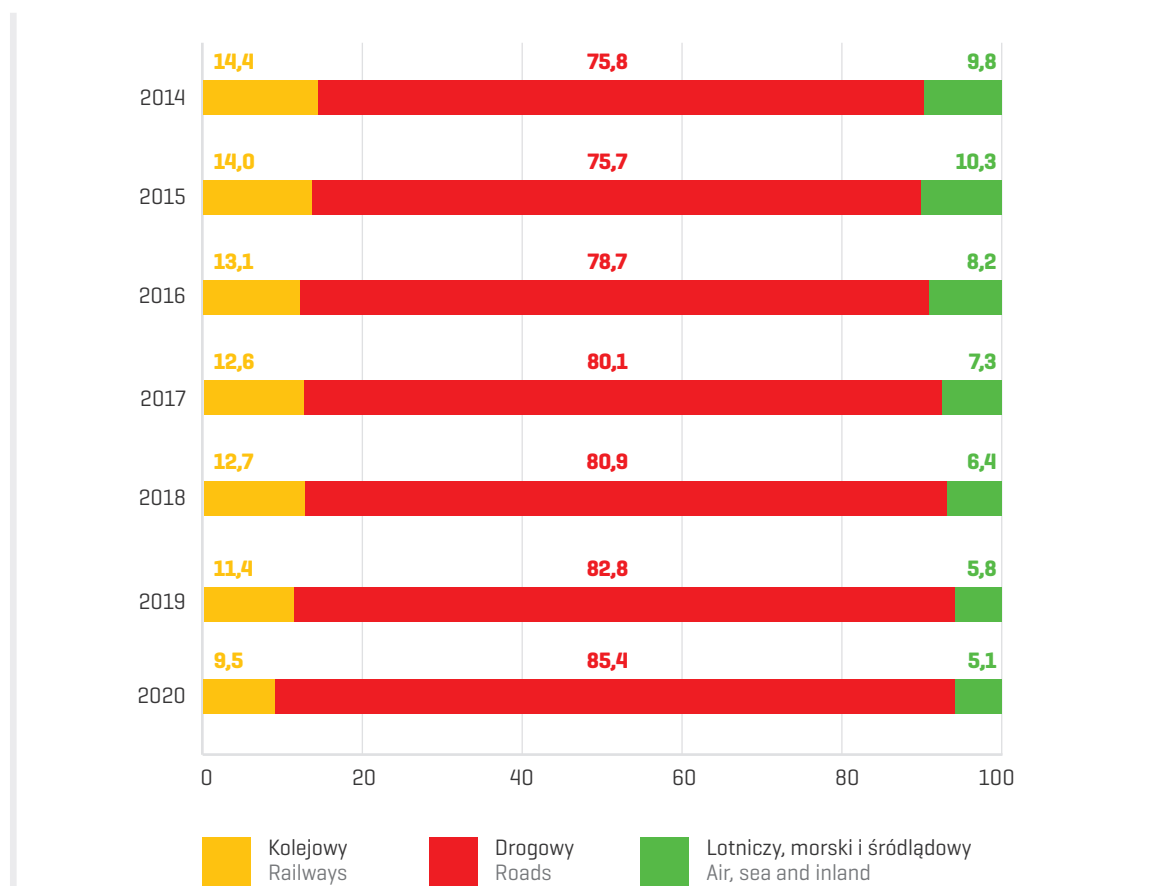
GUS podaje, że wskaźnik rentowości netto zmalał do 1,4 proc. z 3,0 proc. w 2019 roku.

W samochodowym transporcie drogowym na koniec 2019 roku działało ponad 190 tys. przedsiębiorstw, w tym 111 tys. na wynajem. Branża jest poważnym pracodawcą: zatrudnia ok. 260 tys. kierowców autobusów i 550 tys. kierowców samochodów ciężarowych. Biorąc pod uwagę zatrudnienie w obsługujących transport drogowy spedycjach, agencjach celnych i magazynach, na stacjach obsługi, w sieci wymiany opon oraz sprzedaży części zamiennych, transport zatrudnia ok. 1 mln osób. Ponieważ zatrudnienie w Polsce ogółem przekroczyło w 2020 roku 16,7 mln osób, w transporcie i pracujących dla niego usługach znalazło utrzymanie ponad 6 proc. zatrudnionych.

industry on its overall activities fetched PLN 306.2 billion. Statistics Poland also reveals that net profitability ratio went down from 3.0 in 2019 to 1.4 per cent.

The road transport industry was home to more than 190,000 companies at end-2019, including 111,000 contract hauliers. The sector is a major employer which provides jobs to approx. 260,000 bus and 550,000 truck drivers. If we add to that employment at forwarding agencies, customs agencies, warehouses, service stations, including tyre replacement stations and spare parts shops supporting road transport, the sector provides employment to around 1 million people. With total employment level in Poland estimated at well above 16.7 million in 2020, it is fair to say that more than 6 percent of total workforce is engaged in road transport and related sectors.

STRUKTURA PRZEWOZÓW ŁADUNKÓW W POLSCE WEDŁUG TONOKILOMETRÓW [%] STRUCTURE OF TRANSPORT [IN %]



Źródło: GUS
Source: CSO

Przewozy samochodowe ładunków

Jak wynika z danych GUS, w 2020 roku praca przewożona transportu samochodowego wyniosła 461,6 mld tkm, o 16,8 proc. więcej niż w 2019 roku, przy tonażu o 21,4 proc. większym niż przewieziony rok wcześniej, wynoszącym 2331,8 mln ton. Dla transportu ogółem wzrosty wyniosły (odpowiednio): 13,3 oraz 17,7 proc.

W 2020 roku przedsiębiorstwa wykonujące przewozy na wynajem zwiększyły pracę przewożową do 414,8 mld tkm, czyli o 21 proc. Przewieziony tonaż powiększyły o 14,4 proc., do 1 379,3 mld tkm.

Firmy wykonujące przewozy na potrzeby własne (transport gospodarczy) odnotował 10,7-procentowy spadek pracy przewożowej do 46,8 mld ton oraz 33,2-procentowy wzrost przewożonej masy do 952,5 mln ton, z czego wynika, że samochody własne firm obsługiwały znacznie krótsze trasy niż rok wcześniej.

Road haulage

Data of Statistics Poland reveal that performance in road transport accounted for 461.6 billion tkm in 2020, what marks an increase by 16.8 per cent versus 2019, with the tonnage higher by 21.4 per cent than the year before when it stood at 2,331.8 million tons. Total increase in transport accounted for 13.3 and 17.7 per cent, respectively. In 2020, contract hauliers increased their transport performance by 21 per cent to 414.8 billion tkm. Carried tonnage went up by 14.4 per cent to 1,379.3 billion tkm.

Companies performing carriages to cater to their own needs (economic transport) declared a decline in transport performance by 10.7 per cent to 46.8 billion tons and an increase in carried tonnage by 33.2 per cent to 952.5 million tons, what reflects the fact that corporate fleets were covering much shorter routes than a year earlier.

LICZBA ZAREJESTROWANYCH W POLSCE FIRM I SAMOCHODÓW WYKONUJĄCYCH PUBLICZNY TRANSPORT KRAJOWY, STAN NA KONIEC ROKU [000]

NUMBER OF REGISTERED POLISH COMMON CARRIERS AND VEHICLES IN DOMESTIC ROAD TRANSPORT, AT THE END OF THE YEAR [000]

	2014	2015	2016	2017	2018	2020
Liczba firm przewożących ładunki Number of freight carriers	60,4	61,9	62,6	63,1	63,4	58,3
Liczba samochodów ciężarowych Number of trucks	205	214,2	220,0	225	231	219,1
Liczba firm autobusowych Number of bus companies	8,0	8,0	8,0	8	8	6,5
Liczba autobusów Number of buses	62,2	62,8	63,6	64	64,1	55,3

Źródło: Ministerstwo Infrastruktury / Source: Ministry of Infrastructure

Autobusy coraz mniej popularne

Skutki pandemii widoczne są doskonale w wynikach transportu pasażerskiego. Jak wynika z danych GUS autobusy przewiozły w 2020 roku 159,7 mln pasażerów, o 51,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Praca przewozowa zmalała o 64 proc. do 7,1 mld paskm.

W międzynarodowych przewozach autobusowych liczba pasażerów sięgnęła 1,5 mln (spadek o 77,2 proc.), zaś liczba pasażerokilometrów zmalała do 1,5 mld pasażerokilometrów (o 78,3 proc.). Średni dystans sięgnął blisko tysiąc kilometrów i był niemal 5 raz większy niż w przewozach lotniczych. Pasażerskie przewozy samochodowe zdobyły 42,7 proc. przewozów liczonych w liczbie pasażerów oraz 36 proc. liczonych w pracy przewozowej. Malejące przewozy krajowe zmusiły operatorów autobusowych do dostosowania oferty – w 2020 roku liczba linii krajowych po raz kolejny zmniejszyła się, tym razem o 7,7 proc. do 10 243. W 2019 roku liczba linii zmalała o 4,7 proc. Ich długość wynosiła na koniec 2020 roku 480,4 tys. km, to jest o 9,6 proc. mniej niż rok wcześniej. Redukcja w 2019 roku wyniosła 5 proc.

Z kolei w komunikacji międzynarodowej liczba linii autobusowych zmalała o 2,8 proc. do 104, a ich długość

The fading popularity of buses

The fallout of the pandemic is well reflected by performance of passenger transport. Data of Statistics Poland indicate that buses carried 159.7 million passengers in 2020, i.e. less by 51.2 per cent than the year before. Meanwhile, their transport performance was down by 64 per cent to 7.1 billion passenger-kilometres.

The number of passengers in international bus carriages stood at 1.5 million (down by 77.2 per cent), while the number of passenger-kilometres decreased to 1.5 billion passenger-kilometres (by 78.3 per cent). The average distance came close to less than 1,000 km and was nearly five times lower than the figure for air transport. Passenger road carriages accounted for 42.7 per cent of carriages in terms of the number of passengers and 36 per cent in terms of transport performance.

Dwindling domestic carriages forced bus operators to adapt their range accordingly. In 2020, the number of domestic bus lines contracted once again, this time by 7.7 per cent to 10,243. In 2019, the number of bus lines went down by 4.7 per cent. At end-2020, their length stood at 480,400 km, or 9.6 per cent less year-to-year. Meanwhile, it was reduced by 5 per cent in 2019.

The number of bus connections in international passenger transport was down by 2.8 per cent to 104, while their

o 4,7 proc. do 108,6 tys. km. Rok wcześniej liczba linii wzrosła o 17,6 proc. a ich długość o 12,8 proc.

W krajowym przewozie osób samorządy wydały na koniec 2020 roku [najnowsze dane jakimi dysponujemy] 6,5 tys. zezwoleń na przewozy autobusowe dla 55,3 tys. pojazdów. Organy wydały także 15 tys. zezwoleń na przewozy regularne oraz 69,6 tys. wypisów, co odpowiada liczbie używanych w tych przewozach autobusów, o niemal jedną trzecią mniej niż w 2018 roku.

Urzędy wydały także 3,4 tys. zezwoleń na przewozy specjalne [0,3 tys. mniej niż rok wcześniej] z 15,4 tys. wypisów z tych zezwoleń – o 4,4 tys. więcej niż rok wcześniej.

Do tego urzędy wydały 0,9 tys. zezwoleń na krajowe przewozy osób na potrzeby własne i 1,6 tys. wypisów z tych zezwoleń [podobnie do poprzednich lat].

Liczba wydanych licencji na przewóz osób taksówką wyniosła na koniec 2020 roku 68,7 tys., o 3,3 tys. więcej niż dwa lata wcześniej.

Samochody są także ważnym środkiem transportu miejskiego. Także w tym przypadku pandemia sprawiła,

length shrunk by 4.7 per cent to 108,600 km. A year earlier, the number of lines was up by 17.6 per cent and their length by 12.8 per cent.

At end-2020 [the latest data available], local authorities issued 6,500 licences for bus transport operations for 55,300 vehicles. The authorities also issued 15,000 licences for scheduled domestic transport operations and 69,600 excerpts, what corresponds to the number of buses operated within such carriages - nearly one third less than in 2018.

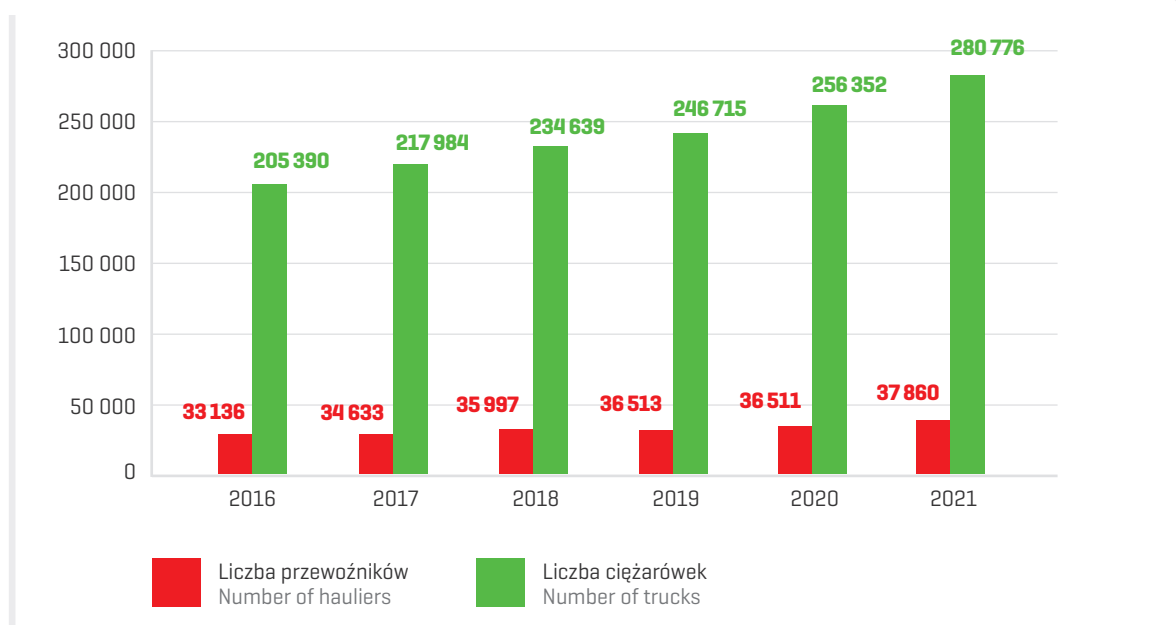
Meanwhile, transport departments issued 3,400 licenses for special transport operations [300 less than the year before] produced on the basis of 15,400 excerpts from these permits, what marks an increase by 4,400 on a year earlier.

In addition, authorities issued 900 licenses for domestic passenger operations for the carrier's own use and 1,600 excerpts from these permits [the same figure like for previous years].

The number of licenses issued to cab drivers stood at 68,700 at end-2020 and was up by 3,300 versus the previous year.

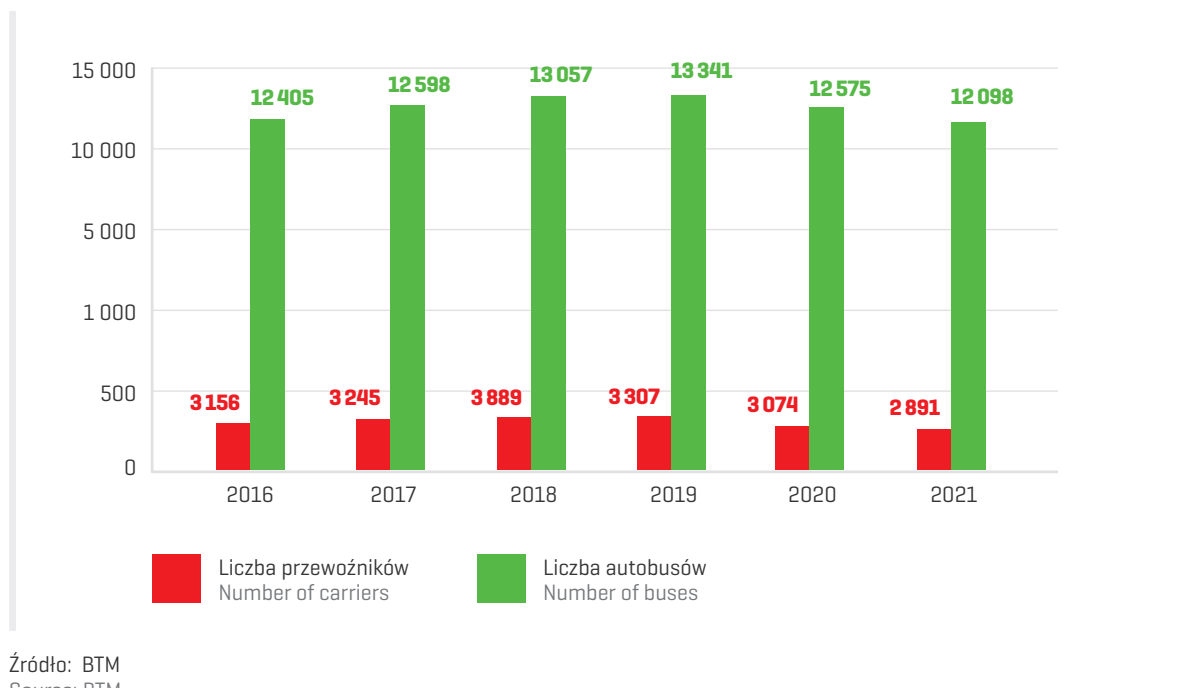
Motor vehicles are the backbone of municipal transport, but their transport performance was also diminished

PRZEWOŹNICY MIĘDZYNARODOWI ŁADUNKÓW ORAZ LICZBA CIĘŻARÓWEK, STAN NA KONIEC ROKU INTERNATIONAL HAULIERS AND THE HCV FLEET AT YEAR-END



Źródło: BTM
Source: BTM

PRZEWOŹNICY MIĘDZYNARODOWI OSÓB ORAZ LICZBA AUTOBUSÓW, STAN NA KONIEC ROKU
INTERNATIONAL PASSENGER CARRIERS AND FLEET SIZE AT YEAR-END



że praca przewozowa była mniejsza. Przewiozły 2,3 mln pasażerów, o 41 proc. mniej niż rok wcześniej. Autobusy wykonały w 2020 roku 693,9 mln wozokilometrów, o 3,7 proc. mniej niż rok wcześniej.

Zakłady transportu dysponowały 12,2 tys. autobusów, w tym 1492 autobusami z napędem alternatywnym [o 26,4 proc. więcej niż rok wcześniej]. Przebiegi autobusów na paliwo alternatywne wyniosły 81,6 mln wozokilometrów, o 26,3 proc. więcej niż rok wcześniej.

Łączna liczba miejsc w autobusach wyniosła 1,3 mln [tramwaje miały niecałe 0,5 mln miejsc]. 11,3 tys. autobusów miejskich przystosowanych jest do przewozu niepełnosprawnych. Komunikacja miejska dysponowała w 2020 roku liniami autobusowymi o łącznej długości 57,3 tys. km, tej samej długości co w 2019 roku.

Polska na pierwszym miejscu w przewozach międzynarodowych

Dane GUS wskazują, że polscy przewoźnicy w 2020 roku [najnowsze opublikowane dane] wykonali pracę przewozową ogółem w wysokości 355 mld tkm, o 1,7 proc. większą niż w 2019 roku. W 2020 roku 123,8 mld tkm wykonali w przewozach krajowych.

by the pandemic. Buses carried 2.3 million passengers, a figure lower by 41 per cent versus the previous year. In 2020, buses performed 693.9 million bus-kilometres, i.e. less by 3.7 per cent than the year before.

Transport companies had a fleet of 12,200 buses, including 1,492 fitted with an alternative drive [up by 26.4 per cent than the year before]. Buses powered with alternative drives clocked in the mileage of 81.6 million vehicle-km, a figure higher by 26.3 per cent compared to the previous year.

Total number of bus seats stood at 1.3 million [trams had less than 0.5 million seats]. 11,300 city buses are accessible to passengers with special needs. In 2020, municipal transport operated buses on routes with the combined length of 57,300 km, which corresponded to the figure for 2019.

Poland tops the chart of international carriages

Figures of Statistics Poland reveal that total performance of Polish hauliers in 2020 [these are the latest Eurostat data available] totalled 355 billion tkm, what gave them 1.7 per cent of additional share in total transport performance versus 2019. In 2020, they declared 123.8 billion

W 2020 roku utrzymali drugi rok z rzędu przewagę nad niemieckimi przewoźnikami, których praca przewozowa zmalała do 304,6 mld tkm.

W przewozach międzynarodowych polscy przewoźnicy zwiększyli w 2020 roku pracę przewozową w stosunku do 2019 roku o 0,7 proc. do 231,1 mld tkm. W przetrzutach [crosstrade] wykonali pracę przewozową 73,6 mld tkm, o 10,2 proc. większą niż w 2019 roku.

Porównanie przychodów już nie jest tak dobre dla polskich przedsiębiorców. W 2016 roku (najnowsze dane Eurostatu) obroty polskich firm z sekcji transport i magazynowanie wyniosły 48,6 mld euro, gdy niemieckich 315,1 mld, hiszpańskich 106,7 mld, zaś francuskich 206,8 mld.

Polska branża transportu drogowego rzeczy zanotowała w 2016 roku 25,4 mld euro przychodów. Przychody na firmę wyniosły niecałe 0,29 mln euro, podczas gdy średnia unijna wynosi 0,57 mln euro.

Rok 2021 był mocnym odbiciem po pandemicznym poprzednim roku i charakteryzował się wysokim popytem na usługi transportowe oraz inwestycjami. W pierwszej połowie 2021 roku średnia miesięczna liczba zakładanych firm drogowego transportu międzynarodowego ładunków była dwukrotnie większa od średniej z ostatnich piętnastu lat. Jednocześnie sporo już istniejących firm wykruszyło się i w 2021 roku liczba firm wykonujących przewozy międzynarodowe ładunków wzrosła do 37 860, czyli o 3,7 proc. Rok wcześniej tempo wzrostu wyniosło 4,8 proc., wynika z danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego.

W 2021 roku liczba wypisów sięgnęła 280,8 tys. i była o 9,5 proc. większa niż rok wcześniej (w 2020 roku dynamika przyrostu wyniosła 3,9 proc.), zaś przeciętna flota liczyła ponad 7,4 samochodu ciężarowego, gdy w 2020 roku wskaźnik wyniósł 7.

Bardziej szczegółowe analizy danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego wskazują, że postępuje koncentracja branży. Odsetek firm mających od 1 do 4 samochodów ciężarowych wyniósł 62 proc., o 0,3 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Łącznie najmniejsze przedsiębiorstwa dysponowały flotą blisko 49 tys. pojazdów.

Flotami liczącymi ponad 100 samochodów dysponowały 183 podmioty, o 24 proc. więcej niż rok wcześniej. W 2020 roku dynamika wyniosła 7,6 proc. Łącznie największe przedsiębiorstwa miały na koniec 2021 roku 4635,9 tys. samochodów, czyli 16,4 proc. parku, o 2,4 punktu proc.

tkm in national carriages and for the second year running, managed to outperform German carriers whose transport performance went down to 304.6 billion tkm.

Consequently, international transport performance of Polish carriers was up by 0.7 per cent to 231.1 billion tkm compared to 2020. Their crosstrade performance stood at 73.6 billion tkm, a result higher by 10.2 per cent versus 2019.

Meanwhile, a comparison of revenue is not very beneficial for Polish operators. In 2016, [the latest Eurostat data available], the turnover of Polish hauliers and warehouse operators fetched EUR 48.6 billion versus 315.1 billion for their German, EUR 106.7 billion for Spanish and EUR 206.8 billion for French counterparts.

In 2016, the Polish road transport sector declared revenue totalling EUR 25.4 billion. Revenue per entity stood at less than EUR 0.29 million, while the European average stood at EUR 0.57 million.

2021 saw a strong rebound after the pandemic-ridden previous year and witnessed high demand for transport services and investments. In the first half of 2021, an average number of newly incorporated road transport international hauliers doubled versus the average figure for the past 15 years. Although many operators vanished from the market in 2021, the number of operators engaged in international cargo freights went up to 37,860, or was up by 3.7 per cent. The growth rate stood at 4.8 the year before, reveal figures of the Office for International Transport.

In 2021, the number of excerpts stood at 280,800 and was higher by 9.5 per cent than the year before [in 2020, growth dynamics stood at 3.9 per cent], while an average fleet accounted for 7.4 HCVs versus seven in 2020.

More detailed analyses of the Bureau of International Transport Services confirm that concentration of the sector continues. The percentage of companies with a fleet of one to four vehicles accounted for 62 per cent and was up by 0.3 percentage points on a previous year. The smallest operators had the combined fleet of nearly 49,000 heavy duty vehicles.

183 operators had a fleet of over 100 vehicles, or 24 per cent more than the year before. In 2020, dynamics totalled 7.6 per cent. At end-2021, operators had a fleet of 4,635,900 vehicles altogether, what accounts for 16.4 per

więcej niż rok wcześniej. Największe firmy miały przeciętnie po 202,5 samochodów, gdy rok wcześniej 196,1.

Przewoźnicy odmładzają tabor samochodowy. Najnowsze pojazdy ciężarowe z silnikami Euro VI stanowiły niecałe 64,3 proc. floty, gdy rok wcześniej ich udział sięgał 56,8 proc. Udział niegdyś najpopularniejszych samochodów z silnikami Euro III zmalał do 4,7 proc.

Znacznie starsze są autobusy, bo wśród nich odsetek najmłodszych pojazdów z homologacją Euro VI sięgał na koniec 2021 roku 26,9 proc., o 2,3 punktów proc. więcej niż rok wcześniej. Najliczniejszą, bo z 28,7-procentowym udziałem grupą są autobusy z silnikami Euro III, a ich udział zmalał o 0,9 punkt proc.

cent of the fleet or more by 2.4 percentage points year-to-year. The largest companies had an average fleet of 202.5 vehicles versus 196.1 the year before.

Carriers are renewing their fleets The latest trucks fitted with Euro VI compliant power units accounted for less than 64.3 per cent of the fleet, while their share stood at 56.8 per cent a year before. Meanwhile, the share of once popular trucks powered by Euro III engines dwindled to 4.7 per cent.

Much older are buses whose fleet included 26.9 per cent of the youngest Euro VI-compliant versions at end-2021, that is nearly 2.3 percentage points more than the year before. The most numerous group holding 28.7 per cent of share is made up by Euro III-compliant buses whose share was down up by 0.9 percentage points.

Elektromobilność

E-mobility

Fit for 55 – droga do pełnej elektromobilności

Rok 2021 okazał się kluczowy dla ogłoszonych kamieni milowych Europejskiego Zielonego Ładu, m.in. redukcji emisji CO₂ netto do 55% w 2030 roku względem poziomu z 1990 roku oraz w dalszej perspektywie do całkowitej eliminacji emisji gazów cieplarnianych do roku 2050. Komisja Europejska opracowała pakiet legislacyjny „Fit for 55”. Projekty rozporządzeń wprowadzają bardzo konkretne rozwiązania mające doprowadzić do osiągnięcia wyznaczonych celów redukcji emisji.

Z punktu widzenia branży motoryzacyjnej główne zadania „Fit for 55” to zapewnienie pełnej interoperacyjności infrastruktury dla pojazdów napędzanych paliwem alternatywnym na obszarze całej UE oraz ograniczenie produkcji pojazdów spalinowych. Środkiem do ich realizacji ma stać się zaostrzenie norm emisji dla nowych pojazdów wprowadzanych do obrotu oraz nałożenie na państwa

Fit for 55 – the road to full electromobility

2021 was a significant year in terms of milestones announced in connection with the European Green Deal, including the reduction of net CO₂ emissions to 55% by 2030 in comparison with 1990 levels, and the complete elimination of greenhouse gas emissions by 2050. The European Commission developed the ‘Fit for 55’ legislative package. A draft Regulation envisages concrete solutions to achieve the emission reduction targets.

As regards the automotive industry, the main objectives of the ‘Fit for 55’ are to ensure full interoperability of infrastructure for alternative fuel vehicles across the EU and to limit the production of combustion vehicles. These are to be achieved by tightening emission standards for new vehicles placed on the market and by imposing obligations on Member States to accelerate the construction of an extensive alternative fuel infrastructure.

członkowskie obowiązków w zakresie przyspieszenia budowy szerokiej infrastruktury paliw alternatywnych.

Państwa członkowskie UE zobowiązane będą do zapewnienia ogólnodostępnych stacji ładowania proporcjonalnie do ilości sprzedawanych samochodów elektrycznych¹. Ponadto, nałożony zostanie obowiązek budowy i przyłączania do sieci elektroenergetycznej stacji ładowania wzdłuż sieci TENT-T, zwłaszcza ultraszybkich ładowarek o mocy powyżej 150 kW dostępnych w odległości co 60 km dla samochodów osobowych oraz o mocy powyżej 350 kW dla pojazdów ciężkich rozmieszczonych w odległości co 100 km. Według założeń projektu rozporządzenia dot. wzmocnienia norm emisji CO₂ dla parku nowych samochodów osobowych i lekkich pojazdów użytkowych od 2035 r. samochody wprowadzane przez producentów do obrotu będą całkowicie bezemisyjne².

Dodatkowo, w odpowiedzi na potrzebę zmniejszenia zależności Unii Europejskiej od dostaw gazu, ropy naftowej oraz węgla z kierunku wschodniego, 18 maja 2022 r. Komisja Europejska przedstawiła plan REPowerEU. Propozowanym dodatkowym rozwiązaniem w zakresie poprawy efektywności energetycznej i przejścia na pojazdy bezemisyjne jest nałożenie obowiązku udziału pojazdów o zero-emisji w publicznych i firmowych flotach samochodowych. Komisja zapowiedziała maksymalne przyspieszenie prac nad zmianami w obszarze paliw alternatywnych oraz innych regulacji związanych z transportem wspierających ekologiczną mobilność.

Według założeń projektu rozporządzenia dot. wzmocnienia norm emisji CO₂ dla parku nowych samochodów osobowych i lekkich pojazdów użytkowych od 2035 r. samochody wprowadzane przez producentów do obrotu będą całkowicie bezemisyjne.

The EU's draft Regulation on strengthening CO₂ emission standards for fleets of new passenger cars and light commercial vehicles sold by manufacturers envisages that, from 2035, newly-registered cars will be 100% emission-free.

Elektromobilność stała się również jednym ze strategicznych priorytetów wskazywanych w Polityce energetycznej Polski do 2040 r. PEP 2040 zakłada przede wszystkim rozbudowę infrastruktury. Istotnym elementem służącym zwiększeniu liczby stacji ładowania jest rozwój mechanizmów zarządzania popytem, inteligentnych sieci, cyberbezpieczeństwa systemów oraz zwiększanie przepustowości

EU Member States will be obliged to provide publicly-accessible charging stations to a level which is proportionate to the number of electric cars sold¹. Additionally, an obligation will exist to build charging stations along the TENT-T network and connect them to the electricity grid, especially ultra-fast chargers with a capacity exceeding 150 kW (which must be available at a distance of every 60 km for passenger cars). Fast chargers having a capacity of over 350 kW must be available for heavy vehicles every 100 km.

The draft Regulation on strengthening CO₂ emission standards for fleets of new passenger cars and light commercial vehicles envisages that, from 2035, cars marketed by manufacturers will be completely emission-free².

Moreover, given the need to reduce the European Union's dependency on gas, oil and coal supplies from the East, on 18 May 2022 the European Commission presented the REPowerEU plan. It also proposes an obligation to have a minimum proportion of zero-emission vehicles in public and company car fleets as part of the solution to improve energy efficiency and ensure the transition to zero-emission vehicles. The Commission has announced that it will, as much as possible, accelerate its work on reforming the law governing alternative fuels and other transport-related laws which support ecological mobility.

Electromobility has also become a strategic priority of Poland's Energy Policy to 2040 ("PEP 2040"). PEP 2040 places primary emphasis on constructing necessary infrastructure. An important way to increase the number of charging stations is to develop mechanisms for managing demand, smart grids, cyber-security systems and – the most important challenge to accelerating electromobility

sieci dystrybucyjnych. To ostatnie wyzwanie jest obecnie najważniejsze dla tempa rozwoju elektromobilności. Wykonanie wymienionych założeń usprawni podłączanie oraz obsługę stacji ładowania. Wdrożenie inteligentnej infrastruktury ładowania ma także zwiększyć zdolność magazynowania energii i spowodować uelastycznienie całego systemu. Specjalna agencja unijna obejmie nadzór nad spójnością i standaryzacją rozwiązań w zakresie projektowanej infrastruktury na terytorium całej Unii.

Infrastruktura ładowania i tankowania paliw alternatywnych w Polsce – zmiany regulacji prawnych

Obowiązująca od 2018 r. ustawa o elektromobilności zaimplementowała do krajowego porządku prawnego Dyrektywę o rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych. Wprowadziła przez to szereg obowiązków związanych m.in. z zapewnieniem dostatecznej liczby punktów ładowania energią elektryczną oraz obowiązek po stronie operatorów gazowego systemu dystrybucyjnego opracowania planu budowy stacji tankowania gazu ziemnego CNG i LNG.

Utrudnienia formalne w rozwoju elektromobilności

Dotychczasowe doświadczenia we wprowadzaniu rozwiązań na rzecz niskoemisyjnej mobilności ujawniły trudności w realizacji ambitnych planów. Zgodnie z Krajowymi ramami polityki rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych z 2017 r. z końcem 2020 r. po polskich drogach miało poruszać się 50 tys. „elektryków” ładowanych za pomocą 6 tys. publicznie dostępnych punktów ładowania o normalnej mocy i 400 publicznie dostępnych punktów o dużej mocy. Docelowo rząd zapowiadał, że do 2025 r. na polskie drogi ma wyjechać nawet milion pojazdów elektrycznych. Zwiększeniu miała ulec liczba pojazdów w segmencie ciężarówek i autobusów tankowanych CNG i LNG.

W ciągu minionych dwóch lat tempo budowy stacji i punktów ładowania oraz tankowania paliw alternatywnych w przestrzeni publicznej było niższe od zakładanego. Było to spowodowane m.in. późnym wprowadzeniem rozporządzeń wykonawczych w sprawie wymagań technicznych dla stacji i punktów ładowania w transporcie publicznym czy określenia mocy przyłączeniowej dla deweloperów na potrzeby zabezpieczenia punktów ładowania w budynkach. Pojawiły się także problemy z dostosowywaniem

development – increasing the capacity of distribution networks. Implementing these assumptions will improve the connectivity and operability of charging stations. Implementing smart charging infrastructure will also increase energy storage capacity, making the entire system more flexible. A special EU agency will supervise the coherence and standardisation of solutions regarding designed infrastructure within the EU as a whole.

Alternative fuel charging and re-fuelling infrastructure in Poland – reforming the current law

Poland's Electromobility Act entered into force in 2018. It implements the EU's Directive on the deployment of alternative fuels infrastructure. It created numerous obligations, including the duty to provide a sufficient number of electricity charging points and the duty of gas distribution system operators to develop a plan to construct CNG and LNG refuelling stations.

Formal impediments to electromobility development

Previous experience shows that it is difficult to implement ambitious plans to achieve low-carbon mobility. Poland's 2017 National Policy Framework for the Development of Alternative Fuels Infrastructure envisaged that, by the end of 2020, at least 50,000 electric vehicles would be on Polish roads, charged by 6,000 publicly-accessible standard-power charging points and 400 publicly-accessible high-power points. The Polish government even announced that, by 2025, one million electric vehicles would be on Polish roads. The number of CNG and LNG-fuelled trucks and buses was also expected to increase.

In the past two years, the pace of constructing publicly-accessible stations and charging/ refuelling points for alternative fuels has been slower than anticipated. This was, among other reasons, due to delays in adopting implementing regulations to govern the technical requirements of stations and charging points used in public transport, or to specify the connection power which developers must provide to charging points in newly-constructed buildings. Problems also existed with regards to updating power

sieci elektroenergetycznych oraz niedopasowaniem taryfowy ofert sprzedaży energii do oczekiwań operatorów. W konsekwencji inwestowanie w stacje ładowania okazało się nierentowne. Stacje tankowania wodoru nie zostały w ogóle wprowadzone do Krajowych ram polityki rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych i w związku z tym w ostatnich latach nie poczyniono żadnych nakładów na ten rodzaj infrastruktury.

Obecnie sytuacja w zakresie infrastruktury ładowania stopniowo ulegapoprawie. Pod koniec kwietnia 2022 r. liczba wszystkich ogólnodostępnych punktów ładowania wyniosła 4217 [wzrost o 223% vs. 2019 r.], a punktów ładowania o dużej mocy 1223 [wzrost o 166% vs. 2019 r.]³.

Zmiany w Ustawie o elektromobilności

Do poprawy obecnej sytuacji przyczyniły się prace nad nowelizacją ustawy o elektromobilności. Zostały doprecyzowane ramy prawne w zakresie rozdzielania stacji punktów ładowania oraz wyjęcie stacji realizowanych na potrzeby indywidualne, a także w celach naukowo-badawczych lub demonstracyjnych spod obowiązków opiniowania i odbioru przez Urząd Dozoru Technicznego⁴.

Nowelizacja wprowadziła także ułatwienia w uzyskiwaniu zgody na instalację punktu ładowania w parkingach wielostanowiskowych we wspólnotach lub spółdzielniach mieszkaniowych, uniemożliwiając zarządcom budynków blokowanie instalacji stacji ładowania przez mieszkańców. Uproszczono również procedury planowania i projektowania punktów ładowania. Na deweloperów nałożono obowiązek zapewnienia odpowiedniej mocy przyłączeniowej dla nowobudowanych lub remontowanych budynków.

Strefy czystego transportu

W celu ograniczenia negatywnego oddziaływania emisji zanieczyszczeń z transportu na zdrowie ludzi i środowisko na terenie gminy można ustanowić strefę czystego transportu z zakazem wjazdu pojazdów napędzanych silnikami spalinowymi. Wyjątkowo zakazem nie objęto samochodów napędzanych gazem ziemnym. Wprowadzanie surowszych ograniczeń powierzono gminom. W okresie 3 lat od utworzenia stref możliwy będzie wjazd do strefy za opłatą, która w całości zasilą budżet zakupu nieemisyjnych środków transportu publicznego.

networks and dealing with tariffs and energy prices which failed to meet operators' expectations. Consequently, investment in charging stations proved to be unprofitable. Hydrogen filling stations did not feature at all in the National Policy Framework for the Development of an Alternative Fuel Infrastructure, which has meant that investments in such infrastructure have been non-existent in recent years.

The situation regarding charging infrastructure is now gradually improving. At the end of April 2022, there were 4,217 publicly-available charging points [an increase of 223% from 2019] and 1,223 high-powered charging points [an increase of 166% from 2019]³.

Reforming the Electromobility Act

These improvements were enabled partly by reforms to the Electromobility Act, which clarified the legal framework for separating stations from charging points and exempting stations intended for private use (and those used for scientific research or demonstration purposes) from the duty to acquire the approval of Poland's Office of Technical Inspection⁴.

The reforms also made it easier to obtain permission to install charging points in multi-storey car parks, housing communities and cooperatives, which prevented building managers from blocking the installation of charging stations by residents.

Procedures for planning and designing charging points were also simplified. An obligation was imposed on developers to provide adequate connection capacity for newly-constructed or renovated buildings.

Clean transport zones

In order to reduce the negative impact of transport emissions on human health and the environment, municipal 'clean transport zones' will be established. Vehicles powered by combustion engines will be prohibited from entering such zones. Initially, this prohibition will not apply to vehicles powered by natural gas. Municipalities will decide later whether to introduce stricter restrictions. For 3 years after a clean transport zone is established, it will be possible to enter the zone for a fee. 100% of such fees will be used to purchase zero-emission methods of public transport.

e-taryfa

Zwiększone tempo budowy stacji ładowania związane jest również z wprowadzeniem od 1 kwietnia 2021 roku nowej taryfy dla stacji ładowania uwzględniającej nieregularny tryb poboru mocy przyłączeniowej danej stacji, tzw. e-taryfy⁵.

Ewidencja Infrastruktury Paliw Alternatywnych

Na plus należy także zaliczyć uruchomienie przez Urząd Dozoru technicznego zgodnie z art. 42 ustawy o elektromobilności Ewidencji Infrastruktury Paliw Alternatywnych (EIPA). Dzięki internetowej platformie użytkownik pojazdu zasilanego energią elektryczną, CNG lub LNG jest w stanie bez trudu ustalić aktualną dostępność punktów ładowania i aktualne ceny paliw alternatywnych, po których może naładować lub zatankować pojazd w danej stacji. Do poprawy jest na pewno funkcjonalność ww. portalu.

Usługa ładowania pojazdów

Na gruncie obowiązujących przepisów, w świadczeniu usług ładowania pojazdów biorą udział cztery kategorie podmiotów:

- 1) **operator ogólnodostępnej stacji ładowania** – jest właścicielem infrastruktury odpowiedzialnym za budowę, zarządzanie, bezpieczeństwo, eksploatację, konserwację i remonty ogólnodostępnej stacji ładowania. Zapewnia prowadzenie działalności w ogólnodostępnej stacji ładowania przez co najmniej jednego dostawcę usługi ładowania;
- 2) **dostawca usługi ładowania** – świadczy usługę ładowania obejmującą ładowanie oraz zapewnienie możliwości korzystania z infrastruktury stacji ładowania, zawiera ze sprzedawcą energii elektrycznej umowę sprzedaży energii; rozlicza się z użytkownikami z pobranej energii elektrycznej;
- 3) **sprzedawca energii elektrycznej** – sprzedaje energię elektryczną na rzecz dostawcy usługi ładowania na mocy umowy sprzedaży energii;
- 4) **operator systemu dystrybucyjnego (OSD)** – odpowiada za ruch sieciowy oraz dostarczenie energii elektrycznej do stacji na mocy umowy dystrybucyjnej. Czuwa nad niezawodnością dostaw energii.

E-tariff

The accelerated construction of charging stations is also helped by the introduction, from 1 April 2021, of a new tariff for charging stations, which takes into account the irregular consumption rates of power at a given station, the so-called e-tariff⁵.

Alternative Fuels Infrastructure Register

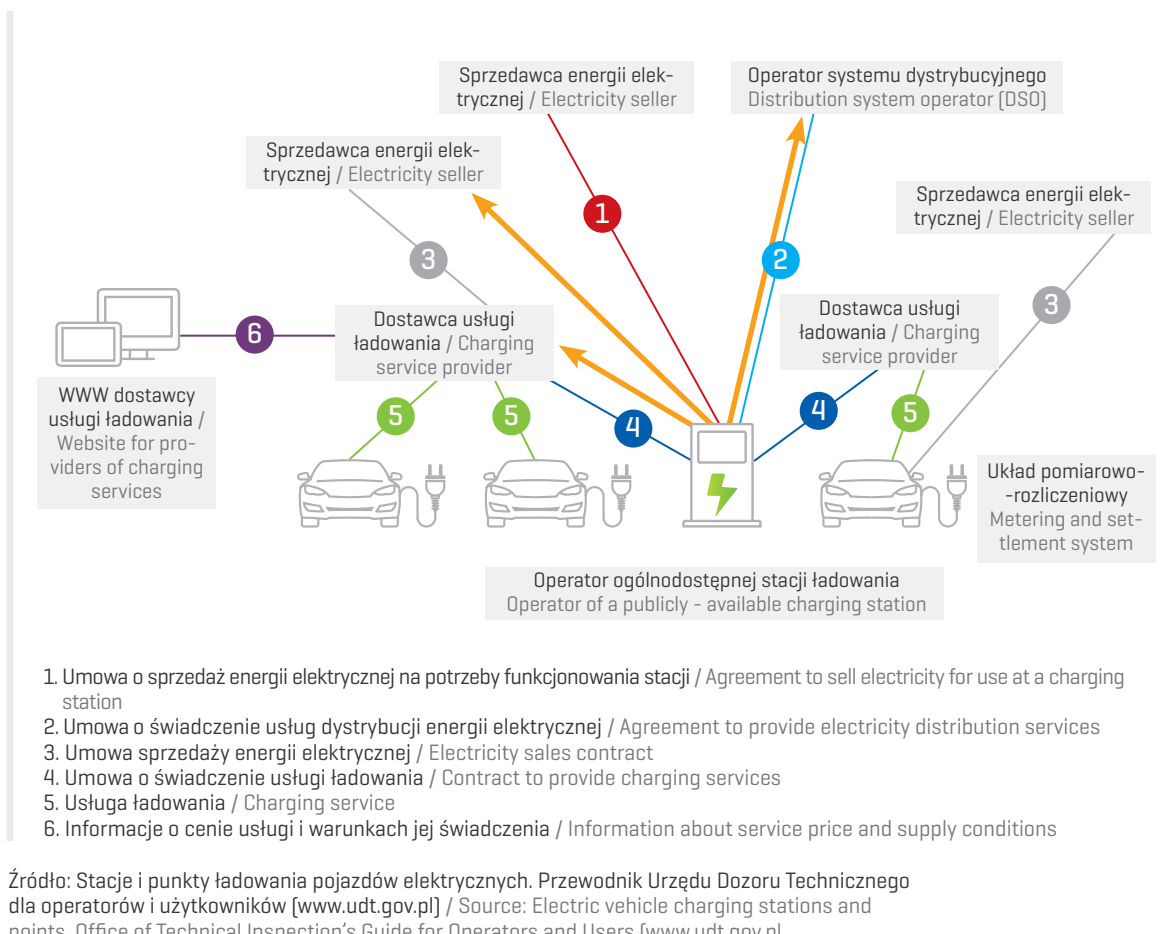
The launch of the Alternative Fuels Infrastructure Register (AFIR) by the Office of Technical Inspection, pursuant to Article 42 of the Electromobility Act, should also be viewed positively. A dedicated internet platform enables a user of a vehicle powered by electricity, CNG or LNG to easily determine the current availability of charging points and the current prices of alternative fuels at charging or refuelling stations. However, there certainly remains room for improvement in the platform's functionality.

Vehicle charging service

The current law allows four categories of entities to be involved in the provision of vehicle charging services:

- 1) **operator of a public charging station** – the owner of the infrastructure responsible for the construction, management, safety, operations, maintenance and repairs of a public charging station. Must ensure that at least one charging service provider operates in a publicly-available charging station;
- 2) **charging service provider** – provides charging services, including charging and the possibility to use the charging station's infrastructure. Concludes an electricity sales agreement with an electricity supplier. Settles accounts with users for the amount of electricity consumed;
- 3) **electricity seller** – sells electricity to the charging service provider pursuant to an energy sales agreement;
- 4) **distribution system operator (DSO)** – responsible for network operations and the supply of electricity to stations pursuant to a distribution agreement. Supervises the reliability of energy supply.

ŁAŃCUCH POWIĄZAŃ POMIĘDZY PODMIOTAMI NA RYNKU ELEKTROMOBILNOŚCI. PRZESYŁ DANYCH DOTYCZĄCYCH ZUŻYTEJ ENERGII ELEKTRYCZNEJ ODRĘBNI NA POTRZEBY WŁASNE I ŚWIADCZENIE USŁUGI ŁADOWANIA / ELECTROMOBILITY MARKET CHAIN. TRANSMISSION OF DATA ON ELECTRICITY USED SEPARATELY FOR PRIVATE PURPOSES AND TO PROVIDE CHARGING SERVICES



Ładowanie szybkie a ładowanie standardowe

Wzrastająca liczba stacji ładowania musi zostać odnotowana w systemie elektroenergetycznym. Co do zasady w systemie funkcjonują dwa rodzaje ładowania – szybki [DC] i standardowy [AC]. Interesy uczestników systemu w zakresie rozwoju danej technologii nie zawsze są spójne. Z punktu widzenia operatora sieci dystrybucyjnej, wolniejsze ładowarki są bardziej przewidywalne, a co za tym idzie najmniej zagrażają pracy systemu dystrybucyjnego. Dodatkowo więcej pojazdów będzie mogło korzystać z wolniejszej infrastruktury sieciowej. Z kolei rozwój usługi szybkiego doładowania pojazdu jest niezwykle pożądanym zarówno przez operatorów, jak i dostawców usługi oraz użytkowników. Szybkie ładowanie staje się coraz bardziej atrakcyjne i dzięki oszczędności czasu coraz bardziej przypominadziejście uzupełnianie paliwa na stacjach benzynowych. Doładowanie pojazdu elektrycznego do 80%

Fast-charging versus standard-charging

An increasing number of charging stations exists within the electricity system. In principle, there are two types of charging systems available: fast-charging (DC) and standard-charging (AC). The interests of various participants in the system are not always aligned, in terms of developing particular technologies. From the perspective of distribution network operators, slower chargers are more predictable and create less risk to the operations of the distribution system. Also, more vehicles are able to use the slower network infrastructure. Conversely, operators, service providers and users might prefer the development of fast recharging services. Fast charging is becoming increasingly attractive and, thanks to the time savings, is increasingly comparable to refuelling with petrol at traditional fuel stations. Using a fast charger (DC, 50-150 kW), an electric vehicle can be recharged to 80% battery capacity in

pojemności baterii w przypadku szybkich ładowarek (prąd stały, 50-150 kW) to nawet 30 minut⁶. Niemniej wzrost liczby szybkich ładowarek połączony z rosnącą liczbą pojazdów zdolnych do szybkiego ładowania nie zawsze będzie możliwy z uwagi na ograniczenia mocy przyłączy niowych. W najbliższych latach należy przede wszystkim spodziewać się instalacji szybkich ładowarek przy drogach szybkiego ruchu należących do unijnej sieci połączeń drogowych TEN-T. Zgodnie z nowelizacją ustawy o elektromobilności z 2 grudnia 2021 roku ogólnodostępne stacje ładowania obejmujące wyłącznie punkty ładowania o dużej mocy mają mieć najwyższy priorytet obok przyłączania infrastruktury ładowania drogowego transportu publicznego. Należy spodziewać się więc, że w publicznych punktach ładowania w miastach przeważać będą standardowe moce ładowania prądem zmiennym [7-22 kW]⁷.

Przyłączanie stacji ładowania do sieci

Dostarczanie energii elektrycznej do punktu ładowania w ogólnodostępnej stacji ładowania odbywa się na podstawie dwóch umów. Po pierwsze umowy o świadczenie usług dystrybucji tej energii (zawieranej przez operatora ogólnodostępnej stacji ładowania), a po drugie umowy sprzedaży tej energii zawieranej z dostawcą usług ładowania. Proces ubiegania się o przyłączenie stacji ładowania pojazdów elektrycznych z formalno-prawnego punktu widzenia nie należy do skomplikowanych.

Przyłączenie do sieci dystrybucyjnej musi być jednak poprzedzone koniecznością uzyskania od operatora systemu dystrybucyjnego warunków przyłączenia wraz z projektem umowy o przyłączenie. OSD jest zobowiązany do umożliwienia przyłączenia do swojej sieci w sytuacji istnienia do tego odpowiednich warunków technicznych i ekonomicznych dla planowanego przyłączenia⁸. Jeżeli wniosek dotyczy przyłącza znacznie oddalonego od sieci operator może odmówić takiego przyłącza powołując się na brak ekonomicznych warunków budowy przyłącza. W praktyce będą to zwykle nadmierne koszty jego budowy. Podobnie modernizacja linii, która mogłaby służyć do doprowadzenia energii elektrycznej do zaplanowanego uprzednio punktu (stacji) ładowania może przewyższać opłacalność całej inwestycji np. ze względu na wiek tej infrastruktury i konieczność jej zastąpienia. W sytuacji odmowy wydania warunków przyłączenia inwestorowi przysługuje odwołanie do Prezesa URE, a następnie możliwość wszczęcia sporu sądowego. W praktyce perspektywa prowadzenia długotrwałego sporu zniechęca inwestorów.

as little as 30 minutes⁶. However, it will not always be possible to increase both the number of fast chargers and the number of vehicles capable of fast charging, given the limitations on connection capacity. In the coming years, we can probably expect the installation of fast chargers alongside motorways within the EU's TEN-T road network. The amended Electromobility Act of 2 December 2021 states that, in addition to connecting charging infrastructure for public road transport, top priority will be given to public charging stations which have only high-powered charging points. So it is to be expected that standard AC charging powers [7-22 kW] will be most common at public charging points in cities⁷.

Connecting charging stations to the grid

Electricity is supplied to charging points at a public charging station based on two contracts. Firstly, a contract for the distribution of energy [concluded by the operator of a public charging station] and secondly, a contract for the sale of energy [concluded with the charging service provider]. The process of applying to connect electric vehicle charging stations to the grid is not complicated from a formal or legal perspective.

However, prior to connecting to the distribution grid, it is necessary to obtain connection conditions from the distribution system operator and a draft connection agreement. A DSO is obliged to facilitate the station's connection to its network if adequate technical and economic conditions exist for the planned connection⁸. In practice, this usually entails excessive construction costs. Similarly, the costs of modernising a line which could be used to supply electricity to a previously-planned charging point [station] may exceed the profitability of the entire investment [e.g. given the age of infrastructure which needs replacing]. If a dispute arises regarding the renewal of connection conditions, an investor is entitled to appeal to the President of the ERO, and then to commence litigation before the courts. In practice, however, the prospect of a lengthy dispute usually discourages investors from this option.

Problemem rynku był również czas wydawania warunków przyłączenia sięgający od kilku do nawet kilkunastu miesięcy. Okres ten został ograniczony przez ustawodawcę do 60 dni dla grupy przyłączeniowej III (chodzi o podmioty, których urządzenia, instalacje i sieci są przyłączane bezpośrednio do sieci o napięciu znamionowym wyższym niż 1 kV, lecz niższym niż 110 kV np. ogólnodostępne stacje ładowania), oraz do 14 dni w przypadku punktów ładowania przyłączanych bezpośrednio do sieci o napięciu znamionowym nie wyższym niż 1 kV]. Co więcej, w przypadku braku możliwości przyłączenia do sieci ogólnodostępnej stacji ładowania, operator ma obowiązek wskazać maksymalną dostępną moc przyłączeniową w miejscu wskazanym we wniosku.

Cena ładowania – e-taryfa

Po podpisaniu umowy o przyłączenie następuje realizacja przyłącza. Wierzącą dla uruchomienia stacji ładowania jest zawarcie umowy o świadczenie usług dystrybucyjnej z danym operatorem sieci dystrybucyjnej, a następnie zawarcie przez dostawcę usługi ładowania umowy sprzedaży energii.

Another commercial problem which has existed is the lengthy period required to acquire connection conditions. This varied from several months to almost two years. The legislator limited this period to 60 days for connection group III [i.e. entities whose devices, installations and networks are connected directly to networks with a rated voltage higher than 1 kV but lower than 110 kV, such as public charging stations], and to 14 days for charging points connected directly to networks with a rated voltage not exceeding 1 kV.] If it is not possible to connect a public charging station to the network, the operator is obliged to indicate the maximum available connection capacity at the location indicated in the application.

Charging price - e-tariff

Connection occurs after the connection agreement is concluded. The end of the start-up period for a charging station arrives when it concludes a distribution services agreement with a given distribution network operator, then concludes an energy sales agreement with a charging service provider.

Od 1 kwietnia 2021 roku obowiązuje nowa taryfa dla przedsiębiorców wykorzystujących energię elektryczną na potrzeby ogólnodostępnych stacji ładowania.

From 1 April 2021, a new tariff applies to businesses which use electricity for public charging stations.

Dotychczas wysokość opłat jakie sprzedawcy energii elektrycznej uiszczali na rzecz operatorów sieci dystrybucyjnych ustalana była w dużej mierze o moc umowną, stanowiącą w uproszczeniu maksymalną ilość energii, jaka może zostać pobrana przez określoną instalację. Oznacza to, że podmioty inwestujące w rozwój sieci stacji ładowania pojazdów elektrycznych uiszczali niewspółmiernie wysokie opłaty wynikające z taryf ponosząc de facto koszty niskiego wolumenu pojazdów elektrycznych na drogach. Ustawodawca dostrzegł ten problem i wprowadził mechanizm łagodzący te warunki. Od 1 kwietnia 2021 roku operatorzy sieci dystrybucyjnych zobowiązani są do wydzielenia grupy taryfowej dla przedsiębiorców

Until now, the amount of fees paid by electricity sellers to distribution network operators was largely determined by the "contracted" power level. Put simply, this means the maximum amount of energy that can be consumed by a particular installation. So entities which had developed an entire network of electric vehicle charging stations paid disproportionately high tariff charges, meaning that they have de facto borne the costs of so few electric vehicles being on the roads. Parliament recognised this problem and introduced a mechanism to mitigate it. As of 1 April 2021, distribution network operators are required to create a separate tariff rate for entrepreneurs who use electricity for public charging stations. Charges

wykorzystujących energię elektryczną na potrzeby ogólnodostępnych stacji ładowania. Opłaty w tej grupie taryfowej powiązane będą z ilością wykorzystanej przez stację energii. Jeżeli poziom rzeczywiście pobranej energii elektrycznej przez stację w stosunku do mocy umownej będzie wynosił 10% bądź mniej, zastosowanie będą miały współczynniki korygujące. Do 25% pierwotnej stawki zredukowane zostaną opłaty wynikające ze składnika stałego [mocy umownej], a dwukrotnie zwiększone zostaną opłaty z tytułu składnika zmiennego [mocy rzeczywiście pobranej].

Konieczność modernizacji sieci elektroenergetycznej

Powiększająca się sieć stacji ładowania pojazdów oraz rosnąca liczba elektryków jeszcze bardziej sygnalizuje konieczność modernizacji infrastruktury sieciowej. Istotny jest także wpływ infrastruktury ładowania na jakość energii elektrycznej, w tym zwiększenie spadków napięcia w sieci dystrybucyjnej i wzrost odkształceń napięcia wynikający ze wzrostu liczby odbiorników nieliniowych przyłączonych do KSE na poziomie sieci średniego napięcia⁹. Z biegiem czasu i wraz z rozwijającą się popularnością pojazdów elektrycznych szczególnie narażoną na obciążenia będzie sieć dystrybucyjna dużych aglomeracji miejskich. Wydzielenie potencjalnych obszarów najbardziej obciążonych podczas ładowania pojazdów elektrycznych wydaje się kierunkiem wartym odnotowania w odniesieniu do planów rozbudowy lub modernizacji sieci [które każdy z operatorów systemów dystrybucyjnych elektroenergetycznych musi uwzględnić w swoich trzyletnich planach rozwoju w zakresie zaspokojenia obecnego i przyszłego zapotrzebowania na energię¹⁰].

V2G – Samochód elektryczny jako magazyn energii

Zwiększający się udział pojazdów elektrycznych (zarówno w odniesieniu do pojazdów osobowych, jak i publicznego transportu) przekładać się będzie na coraz silniejsze oddziaływanie na sieć elektroenergetyczną. Stąd pojawiające się pomysły technologiczne wykorzystania baterii jako mobilnych magazynów energii – dwukierunkowych punktów poboru i oddawania energii. Technologia V2G [ang. vehicle to grid] ma w przyszłości umożliwić optymalizację i bilansowanie pracy sieci w okresie szczytowego zapotrzebowania. W zatwierdzonej 21 lutego 2021 r. Polityce energetycznej Polski do 2040 r. [PEP2040] wskazano na możliwości jakie wiążą się z szerszym wykorzystaniem rekuperacji energii z pojazdów elektrycznych zasilanych z sieci trakcyjnej. W toku konsultacji społecznych

in this tariff group are linked to the amount of energy actually used by the station. If the level of electricity actually consumed by the station is 10% or less of its contracted capacity, corrective factors will apply to the tariff. The charges resulting from the fixed component [i.e. the station's contracted capacity] will be reduced to 25% of the original rate whereas charges for the variable component [i.e. the electricity actually consumed] will be doubled.

The need to modernise the electricity grid

The expanding network of vehicle charging stations and the growing number of electric vehicles highlights the need to upgrade the electricity grid's infrastructure. The impact that charging infrastructure has on the quality of electricity is also important, including increased voltage drops in the distribution network and increased voltage distortion resulting from an increased number of non-linear loads connected to the National Energy Grid at the level of the medium voltage network⁹. With time and the growing popularity of electric vehicles, distribution networks within large urban agglomerations will be particularly at risk. Identifying potential areas that are most heavily burdened by charging electric vehicles seems to be an interesting direction with respect to network development or modernization plans [each distribution system operator must take this into account in its three-year development plan to meet present and future energy demand¹⁰].

V2G - Electric cars as energy storage units

The growing share of electric vehicles [as regards both passenger vehicles and public transport] will increasingly impact on the electricity grid. Hence the emergence of technological ideas to use batteries as mobile energy storage units – two-way points for energy collection and delivery. V2G [Vehicle to Grid] technology is expected to make it possible in the future to optimise and balance grid operations during periods of peak demand. Poland's Energy Policy to 2040 [“PEP2040”], which was approved on 21 February 2021, highlights opportunities regarding the wider use of energy recuperation from electric vehicles powered from the grid. However, during public consultations to discuss amending the Electromobility Act, the definition of a bi-directional charging

W Polityce energetycznej Polski do 2040 r. po raz pierwszy wskazano na konieczność finansowego i regulacyjnego wsparcia dwukierunkowego przepływu energii elektrycznej z wykorzystaniem pojazdów elektrycznych [technologia V2G].



Poland's Energy Policy to 2040 for the first time indicates the need for financial and regulatory support for the two-way flow of electricity using electric vehicles [V2G technology].

nowelizacji ustawy o elektromobilności, definicja dwukierunkowego punktu ładowania [V2G] została jednak wyłączona do osobnego aktu prawnego mającego dopiero w przyszłości adresować kwestie związane z V2G.

points [V2G] was hived-off to a separate statute, which will address V2G issues in the future.

Nowe unijne wymogi ws. baterii

W związku z masowym wzrostem popytu na baterie trwają również zaawansowane prace nad przyjęciem tzw. rozporządzenia bateryjnego¹¹, które ma zapanować nad śladem węglowym produkcji akumulatorów oraz usztywnić wymogi recyklingu baterii. Jednocześnie celem Komisji Europejskiej jest zabezpieczenie stabilnych dostaw baterii oraz efektywnej kontroli pozyskiwania surowców tak, aby państwa nierespektujące praw człowieka oraz wydatnie zanieczyszczające środowisko przy ich wydobyciu nie były beneficjentami zielonej transformacji.

Dywersyfikacja źródeł dostaw surowców ma ograniczyć import m.in. z Azji na rzecz bardziej zaawansowanej eksploatacji europejskich surowców. Ponadto ma zostać rozszerzona odpowiedzialność producenta dotycząca zbierania zużytych baterii, wydajności procesów recyklingu i odzysku materiałów. W zakresie ochrony środowiska przewidziano wprowadzenie zasad oznaczania śladu węglowego, minimalnej zawartości materiałów pochodzących z recyklingu, kryteriów wydajności i trwałości oraz nowych parametrów bezpieczeństwa.

Co istotne, wprowadzona zostanie rozszerzona odpowiedzialność producenta. Każdy producent baterii będzie zobligowany do przyjęcia odpowiedzialnego systemu łańcuchów dostaw oraz stosowania zasad należytej staranności w śledzeniu łańcucha dostaw. W przypadku baterii produkowanych poza UE to importer lub dystrybutor będą musieli zapewnić zgodność baterii z odpowiednimi wymogami ustanowionymi w rozporządzeniu.

EU's new requirements regarding batteries

Given the massively increased demand for batteries, preparations are well advanced to adopt a Battery Regulation¹¹ to control the carbon footprint of battery production and strengthen recycling obligations concerning batteries. The European Commission also aims to secure a stable supply of batteries and to acquire effective control over the extraction of raw materials, so that countries which infringe human rights and significantly pollute the environment during such extraction will be unable to benefit from the green transformation.

The diversification of sources of raw materials supplies is intended to limit imports from Asia, among others, in favour of the more advanced exploitation of European raw materials. Additionally, producers will have greater responsibility to ensure the collection of used batteries, the efficiency of recycling processes and the recovery of materials. As regards environmental protection, the Regulation envisages the introduction of rules on carbon footprint labelling, a minimum content of recycled materials, performance and durability criteria and new safety parameters.

Importantly, the Regulation will extend the liability of producers. Each battery manufacturer will be obliged to create a responsible supply chain system and to apply due diligence in identifying the various elements of that chain. For batteries manufactured outside the EU, the importer or distributor must ensure that the batteries comply with the Regulation's requirements.

Obowiązki w zakresie dostępności infrastruktury ładowania i tankowania

Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad

Zgodnie z Dyrektywą o paliwach alternatywnych do dnia 31 grudnia 2025 r. należy w Polsce uruchomić odpowiednią liczbę publicznie dostępnych punktów tankowania alternatywnych paliw gazowych, przynajmniej w sieci bazowej dróg TEN-T, a po tym terminie również w innych częściach sieci bazowej TEN-T udostępnionych dla pojazdów¹². W konsekwencji ustawodawca nałożył na Generalnego Dyrektora Dróg Krajowych i Autostrad obowiązek opracowania po konsultacji z właściwym operatorem systemu dystrybucyjnego planu lokalizacji ogólnodostępnych stacji ładowania samochodów elektrycznych oraz tankowania gazu ziemnego CNG oraz tankowania wodoru. Pierwszeństwo przyłączania takich stacji u krajowych operatorów systemu dystrybucyjnego ma zapewnić sprawną realizację przyjętego planu¹³.

Gmina

Ośrodkami, w których prawodawca przewidział intensywne rozwinięcie infrastruktury ładowania są miasta pow. 100 tys. mieszkańców. Ustawa o elektromobilności przewidziała obowiązek powstania określonej minimalnej liczby punktów ładowania w danej gminie. Liczba ta różni się w zależności od liczby mieszkańców w gminie, liczby zarejestrowanych w niej pojazdów samochodowych i stosunku liczby mieszkańców do liczby samochodów. Poza systemem pozostały gminy z liczbą mieszkańców nieprzekraczającą 100 tysięcy. Realizację planu powierzono w pierwszej kolejności inwestorom z kapitałem prywatnym.

Obligations regarding the availability of charging and refuelling infrastructure

General Directorate for National Roads and Motorways

The Alternative Fuels Directive states that an adequate number of publicly-accessible refuelling points for alternative gas fuels must be located in Poland by 31 December 2025, at least on the TEN-T core road network. Subsequently, this will be extended to other parts of the TEN-T core network which can be accessed by vehicles¹². Consequently, the General Director of National Roads and Motorways is obliged by law to develop, in consultation with the competent distribution system operator, a plan to locate publicly-available electric vehicle charging stations and refuelling stations for natural gas, CNG and hydrogen. In order to ensure the efficient implementation of this plan, such stations are to be given priority in terms of connecting them to distribution system operators¹³.

Municipality

Parliament envisages the intensive development of charging infrastructure in cities with populations exceeding 100,000. The Electromobility Act lays down an obligation to create a specific minimum number of charging points in a given municipality. The number differs according to the municipality's number of residents, its number of registered motor vehicles and the ratio of residents to cars. Municipalities with fewer than 100,000 inhabitants remained outside the scheme. Implementation of the plan was entrusted primarily to investors, using private capital.

MINIMALNA LICZBA PUNKTÓW ŁADOWANIA W GMINACH POWYŻEJ 100 TYS. MIESZKAŃCÓW

MINIMUM NUMBER OF CHARGING POINTS IN MUNICIPALITIES WITH MORE THAN 100,000 RESIDENTS

Liczba mieszkań- ców / No. of residents	Liczba zarejestrowanych pojazdów samocho- dowych / Fatalities per bln pas-km	Liczba pojazdów samochodowych przypadających na 1000 miesz- kańców / No. of cars per 1,000 residents	Minimalna liczba punk- tów ładowania w gminie / Minimum no. of municipal charging points
1 000 000	600 000	700	1000
300 000	200 000	500	210
150 000	95 000	400	100
100 000	60 000	400	60

Oczekiwana przez ustawodawcę ilość punktów ładowania została wskazana w powyższej tabeli.

The number of charging points expected by Parliament is indicated in the table above.

OSD

Dotychczas w sytuacji braku zainteresowania budową infrastruktury w danej gminie, zastosowanie znajdował tzw. mechanizm awaryjny, w którym budowę „brakujących” punktów ładowania zajmowali się Operatorzy Systemu Dystrybucyjnego wyznaczeni przez Prezesa URE. Koszty ponoszone przez OSD na rzecz budowy nowych punktów ładowania były zaliczane do tzw. kosztów uzasadnionych, co oznacza, że były wliczane do taryf. Wytyczne zawarte w Dyrektywie PE i Rady 2019/944 w praktyce zakazały jednak OSD posiadania i eksploatacji stacji ładowania pojazdów. Ma to na celu uniknięcie pokus po stronie OSD rozwijania jedynie własnej sieci dystrybucyjnej poprzez selektywne wydawanie warunków przyłączenia do sieci. Model interwencyjny jest stopniowo wygaszany.

OSD

Until now, if insufficient interest existed in constructing infrastructure in a given municipality, an “emergency mechanism” has been applied, so that the construction of any “missing” charging points was done by Distribution System Operators appointed by the President of the ERO. The costs incurred by DSOs for constructing new charging points were included as “justified costs”, meaning that they were included into tariff rates. However, the guidelines contained in EP and Council Directive 2019/944 have de facto prohibited DSOs from owning and operating vehicle charging stations. This is to avoid DSOs from being tempted to develop only their own distribution network by selectively (self-servingly) issuing grid connection conditions. Accordingly, the intervention model is gradually being phased out.

Ustawa o elektromobilności zawiera także przepisy obligujące wybranych operatorów gazowych systemów dystrybucyjnych do uwzględniania w swoich planach rozwoju budowy stacji gazu ziemnego (CNG lub LNG). W przypadku tego paliwa ustawodawca europejski nie ustanowił wymogu wskazania minimalnej liczby stacji tankowania gazu ziemnego. W Polsce obowiązek lokalizacji punktów tankowania CNG przez gminy ustalono na następującym poziomie:

The Electromobility Act also obliges certain gas DSOs to ensure that their development plans include the construction of natural gas stations (CNG or LNG). EU law does not require member states to specify a minimum number of natural gas refuelling stations. However, in Poland, municipalities are obliged to locate CNG refuelling points as follows:

MINIMALNA LICZBA PUNKTÓW TANKOWANIA GAZU CNG W GMINACH POWYŻEJ 100 TYS. MIESZKAŃCÓW MINIMUM NUMBER OF CNG CHARGING POINTS IN MUNICIPALITIES WITH MORE THAN 100,000 RESIDENTS

Liczba mieszkań- ców / No. of residents	Liczba zarejestrowanych pojazdów samocho- dowych / Fatalities per bln pas-km	Liczba pojazdów samochodowych przypadających na 1000 mieszkańców / No. of cars per 1,000 residents	Minimalna liczba punktów tankowania gazu CNG w gminie / Minimum no. of municipal CNG gas charging points
1 000 000	600000	700	6
100 000	60 000	400	2

Deweloper

Kolejnym miejscem lokalizacji punktów, które zostały uznane za kluczowe z punktu widzenia rozwoju rynku elektromobilności są budynki użyteczności publicznej i wielorodzinne budynki mieszkalne. Dyrektywa 2018/844 w sprawie charakterystyki energetycznej budynków¹⁴, a w ślad za nią uchwalona nowelizacja ustawy o elektromobilności, wprowadziła minimalną liczbę punktów

Developers

Public buildings and multi-family residential buildings are also key locations of charging points, which help to develop the electromobility market. The enactment of Directive 2018/844 on the energy performance of buildings¹⁴, followed by amendments to the Electromobility Act, stipulated a minimum number of electric vehicle charging points in such buildings.

ładowania pojazdów elektrycznych w takich budynkach. Nowe budynki niemieszkalne (jak i te poddawane ważniejszym renowacjom), które jednocześnie będą miały więcej niż dziesięć miejsc parkingowych, będą musiały posiadać co najmniej jeden punkt ładowania pojazdów elektrycznych na co najmniej jednym na pięć miejsc parkingowych. Obowiązek umieszczenia ich przy projektowanych budynkach dotyczy miast, w których liczba mieszkańców przekracza 100 tysięcy osób.

New non-residential buildings (and those undergoing major renovations) which have more than ten parking spaces must have at least one electric vehicle charging point for every five parking spaces. This obligation applies to such buildings located in cities with a population exceeding 100,000 people.

Deweloperzy z nowymi obowiązkami w zakresie uwzględniania punktów ładowania w garażach wielostanowiskowych. Zarządcy budynków mieszkalnych będą zobowiązani zapewnić przyłączenie indywidualnych punktów ładowania na żądanie mieszkańca.

Developers have new obligations to locate charging points in multi-storey car-parks. Managers of residential buildings will be obliged to ensure that individual charging points are connected as resident requests this.

Nowe przepisy obowiązujące od 24 grudnia 2021 r. nie tylko przyspieszyły uzyskiwanie warunków instalacji przyłączy, ale ułatwiły montaż i eksploatację punktów ładowania w budynkach wielorodzinnych. Wprowadzono obowiązek zapewnienia odpowiedniej mocy przyłączeniowej dla budynków i wprowadzenie ułatwień w uzyskiwaniu zgody na instalację punktu ładowania na parkingach wielostanowiskowych we wspólnotach i spółdzielniach mieszkaniowych.

New regulations, which entered into force on 24 December 2021, have both accelerated the obtaining of connection conditions and facilitated the installation and operation of charging points in multi-family buildings. It became obligatory to ensure adequate connection power for buildings and to facilitate the acquisition of consent to install charging points in multi-storey car parks, housing communities and cooperatives.

Dzięki wprowadzonemu z blisko dwuletnim opóźnieniem rozporządzeniu Ministra Klimatu i Środowiska na deweloperów wreszcie nałożono obowiązek zapewnienia, aby budynki te posiadały moc przyłączeniową będącą iloczynem 50% planowanych stanowisk postojowych i mocy równej 3,7 kW. Podobnie dotyczy to budynków użyteczności publicznej (takich jak baseny, centra rozrywki czy szpitale), z tym że przy nich moc przyłączeniowa ma być równa iloczynowi 20% i mocy równej 3,7 kW. W uchwalonej nowelizacji ustawy o elektromobilności znalazł się przepis, który pozwoli w budynku wielorodzinnym zaliczać do czynności zwykłego zarządu instalację i użytkowanie punktu ładowania do określonego poziomu mocy (11 kW). Co więcej, zarządcy obiektu nie będą mogli bez ważnego powodu odmówić mieszkańcowi instalacji punktu poboru energii oraz przyłączenia go do sieci doprowadzonej w budynku. W tym celu wspólnoty mieszkaniowe

A Regulation of the Minister of the Climate and Environment, adopted after a delay of almost two years, obliged developers to ensure that buildings have a connection power calculated as follows: 50% of the total number of parking spaces, multiplied by 3.7 kW. The connection power of public utility buildings (e.g. swimming pools, leisure centres, hospitals) is 20% of the total number of parking spaces multiplied by 3.7 kW.

The amended Electromobility Act allows charging points (up to 11 kW) which are installed and used in multi-family buildings to be considered as ordinary management activities. Moreover, building administrators will not be able to refuse a resident's request to install a charging point and connect it to the building's power grid, unless a valid reason exists for such a refusal. Upon receiving the resident's request, housing communities and cooperatives will be obliged to carry out an expert assessment (at the

Nowe przepisy obowiązujące od 24 grudnia 2021 r. nie tylko przyspieszyły uzyskiwanie warunków instalacji przyłączy, ale ułatwiły montaż i eksploatację punktów ładowania w budynkach wielorodzinnych.

Since 24 December 2021, it is quicker to obtain the connection conditions and it is easier to install and use charging points in multi-family buildings

i spółdzielnie na wniosek mieszkańca będą zobligowane do przeprowadzenia ekspertyzy (na koszt mieszkańca) dotyczącej możliwości przyłączeniowych budynku, a wszelka arbitralność w tej kwestii zarządców obiektów została wyeliminowana. Jedynie w przypadku zabytkowych kamienic decyzję o ewentualnym montażu punktu ładowania pozostawiono ostatecznie konserwatorowi zabytków.

resident's expense] of the building's connectivity. All discretion and arbitrariness which facility managers could previously exercise has now been replaced with an obligation. Only as regards historic tenement houses does the decision to install charging points still remain at the discretion of the conservator of monuments.

Zachęty inwestycyjne na rzecz poprawy stanu infrastruktury

Program „Mój Elektryk”

Wzrost liczby pojazdów elektrycznych, wpływa pozytywnie na budowę lub rozbudowę infrastruktury ładowania. W ramach wspierania elektromobilności 12 lipca br. ruszył rządowy program dopłat do zakupu lub leasingu samochodów elektrycznych „Mój Elektryk”.

Wsparciem objęto samochody napędzane wyłącznie silnikiem elektrycznym o maksymalnej cenie zakupu 225 tys. zł brutto. Popularne hybrydy plug-in nie będą kwalifikowane do dofinansowania.

Dotacja w kwocie 18 750 złotych zostanie udzielona pod warunkiem, że w okresie 2 lat beneficjenci nie wykorzystają zakupionego samochodu w działalności gospodarczej. Posiadacze Karty Dużej Rodziny otrzymają podwyższone wsparcie do 27 000 zł. W tym wypadku zniesiono też warunek maksymalnej ceny auta. O dotacje można ubiegać się także na zakup motocykli i wynosi ona do 4.000 złotych.

Realizowane są również dopłaty do finansowania pojazdów w ramach leasingu operacyjnego lub najmu długoterminowego. Ma to szczególne znaczenie dla przedsiębiorców szukających możliwości wykazania się zielonymi inwestycjami oraz instytucji leasingowych chcących finansować

Investment incentives to improve infrastructure

“My Electrician” Programme

The growing number of electric vehicles positively affects the construction or expansion of charging infrastructure. As part of the framework to support electromobility, on 12 July 2022 the Polish government initiated a programme called “My Electrician”.

The programme subsidises the costs of buying a car powered solely by an electric engine, up to a maximum purchase price of PLN 225,000 gross. Popular plug-in hybrids will not be eligible for the subsidy.

A subsidy of PLN 18,750 will be granted provided that, for at least 2 years after the purchase date, the beneficiary does not use the car for business activities. The maximum purchase price limits do not apply to anyone who holds a Large Family Card; they will also be eligible for a higher subsidy of up to PLN 27,000. Subsidies of up to PLN 4,000 are also available to purchase electric motorbikes.

Subsidies are also available to finance vehicles bought under operating leases or long-term rental. This is particularly important for entrepreneurs who seek opportunities to demonstrate their green investments and for leasing institutions who wish to finance projects which comply

projekty zgodne z unijną polityką klimatyczną i tzw. unijną taksonomią. Poza samochodami osobowymi dofinansowanie obejmuje również busy powyżej 8 osób, samochody dostawcze i ciężarowe. Przedsiębiorca otrzyma zwrot opłat początkowych do 30% kosztów kwalifikowanych, ale nie więcej niż 70 000 zł, przy deklarowanym przebiegu co najmniej 20 tys. km rocznie. Dzięki włączeniu instytucji leasingowych i banków w system dystrybucji środków z programu przedsiębiorca zawierając umowę leasingową otrzymuje dotację już na etapie zawierania umowy.

with the EU's climate policy and EU taxonomy. Apart from cars, subsidies also apply to vans designed for more than 8 passengers, delivery vans and trucks. Entrepreneurs will receive a reimbursement of their initial fees, up to 30% of the eligible costs, up to a maximum PLN 70,000 where the vehicle has a declared mileage of 20,000km per year. The involvement of leasing institutions and banks in the system for distribution the programme's funds means that entrepreneurs who conclude a leasing contract will receive the subsidy at the time of concluding the contract.

KWOTY DOFINANSOWANIA W RAMACH PROGRAMU „MÓJ ELEKTRYK” SUBSIDIES AVAILABLE WITHIN THE 'MY ELECTRICIAN' PROGRAMME

	Kategoria pojazdu Vehicle category	Maksymalna cena / Maxi- mum price	Minimalny roczny przebieg Minimum annual mileage	Wysokość dofinansowania Amount of co-financing
Osoby fizyczne Private individuals	samochody osobowe passenger cars	225 000 zł	-	18 750 zł
		-	-	27 000 zł [Karta Dużej rodziny] [Large Family Card]
Przedsiębiorcy Entrepreneurs	samochody osobowe passenger cars	225 000 zł	-	18 750 zł
	samochody osobowe powyż. 8 miejsc / passenger cars with more than 8 seats	-	-	Do 20% kosztów, nie więcej niż 50 000 zł / Up to 20% of costs, not exceeding 50,000 PLN
	samochody ciężarowe heavy goods vehicles	-	-	Do 30% kosztów, nie więcej niż 70 000 zł / Up to 30% of costs, not exceeding 70,000 PLN
	samochody dostawcze do 3,5 tony / vans up to 3.5 tonnes	-	> 20 000 km	70,000 PLN

Na realizację programu NFOŚiGW przeznaczony 500 mln zł, z czego 400 mln zł jest przewidziane dla przedsiębiorców i klientów instytucjonalnych. Dopłaty obowiązują dla pojazdów kupionych od 1 maja 2020 roku, a nabór wniosków jest przewidziany do 2025 lub do wyczerpania środków.

The National Fund for Environmental Protection and Water Management (NFEPWM) has allocated PLN 500 million for the programme, of which PLN 400 million is earmarked for entrepreneurs and institutional customers. The subsidies apply to vehicles purchased from 1 May 2020. Subsidy applications can be filed until 2025 or until the funds are exhausted.

Dofinansowanie na budowę stacji ładowania

Według licznika elektromobilności PSPA pod koniec kwietnia 2022 r. w Polsce zarejestrowano 2166 stacji ładowania, w tym 1540 stacje ładowania normalnego prądu

Subsidies to construct charging stations

According to the PSPA electromobility meter, at the end of April 2022, Poland had 2,166 registered charging stations, including 1,540 normal alternating current

przebiegiem [AC] i 626 stacji szybkiego ładowania prądem stałym [DC]. PSPA szacuje, że do 2025 r. w Polsce może powstać nawet 48 tys. ogólnodostępnych punktów ładowania samochodów elektrycznych.

Aby szacunki te zostały zmaterializowane, Ministerstwo Klimatu i Środowiska za pomocą Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska uruchomiło program „Wsparcie infrastruktury do ładowania pojazdów elektrycznych i infrastruktury do tankowania wodoru”.

Dotacje na budowę infrastruktury ładowania i tankowania obejmą oprócz przedsiębiorców także samorządy, spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe.

Subsidies to construct charging and refuelling infrastructure will apply not only to entrepreneurs but also to local governments, cooperatives and housing communities.

Zakończony I nabór do programu rozdysponował 315 mln zł na budowę infrastruktury ogólnodostępnej o mocy do 150 kW lub zwiększenia mocy punktów do 150 kW. Wnioskodawcy mogli otrzymać maksymalnie do 50 proc. kosztów kwalifikowanych, z rozszerzeniem do 75 proc. dla gmin poniżej 100 tys. mieszkańców. Dotacje objęły także infrastrukturę indywidualną (do 25 proc. kosztów, z rozszerzeniem do 50 proc. w przypadku punktów o mocy do 22 kW). Nabór wniosków został przeprowadzony w okresie 07.01.2022 – 31.03.2022 r., na dofinansowanie przeznaczono 70 mln zł. Maksymalna kwota dotacji jest uzależniona od mocy instalacji i wyniesie odpowiednio 7 500 zł na najmniejsze instalacje o mocy do 11 kW, do nawet 47 500 zł na instalacje o mocy do 150 kW.

Beneficjentami pomocy państwa oprócz przedsiębiorców będą także samorządy, spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe.

Na program wsparcia dla budowy infrastruktury przeznaczono 800 mln zł w ciągu 3 lat.

Program wsparcia modernizacji sieci

Program priorytetowy pod nazwą „Rozwój infrastruktury elektroenergetycznej na potrzeby rozwoju stacji ładowania pojazdów elektrycznych” jest skierowany do operatorów sieci dystrybucyjnych modernizujących sieć w celu

[AC] charging stations and 626 direct current [DC] fast-charging stations. The PSPA estimates that, by 2025, Poland could have up to 48,000 public charging points for electric cars.

To ensure that these projections materialise, the Ministry of Climate and Environment, aided by the NFEPWM, launched the programme “Supporting infrastructure for electric vehicle charging and hydrogen refuelling”.

The first call for applications saw the programme distribute PLN 315 million to construct publicly accessible infrastructure with a capacity of up to 150 kW, or to increase the capacity of points up to 150 kW. Applicants could receive up to 50% of their eligible costs, or even up to 75% if the infrastructure was constructed in a municipality which has fewer than 100,000 residents. Subsidies were also available for individual infrastructure (up to 25% of costs, or even up to 50% for charging points up to 22 kW). The first call for applications occurred between 7 January and 31 March 2022 and saw PLN 70,000,000 allocated as subsidies. The maximum subsidy amount depends on the power of the installation. PLN 7,500 is awarded for the smallest installations (up to 11 kW) and up to PLN 47,500 is available for installations with a capacity up to 150 kW.

Aside from entrepreneurs, local governments, housing cooperatives and housing communities can also benefit from such subsidies.

The support programme has earmarked PLN 800 million over 3 years to support infrastructure construction.

Programme to support network modernisation

A priority programme called “Developing power infrastructure to facilitate the development of electric vehicle charging stations” is addressed to distribution network operators who modernise their networks in order to

Wsparcie w ramach Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO) na rozwój potencjału mobilności nieemisyjnej w ramach priorytetu „Ładowanie i tankowanie” wyniesie ponad 2 mld euro.

Over EUR 2 billion of support will be given as part of the National Recovery and Resilience Plan (NRRPP) to develop non-carbon mobility potential as part of the “Charging and Refuelling” priority.

realizacji mocy przyłączeniowych dla stacji ładowania. Budżet tego przedsięwzięcia wynosi 1 mld zł, a pieniądze (w formie dotacji) będą przeznaczone na budowę, rozbudowę i modernizację około 4000 km linii elektroenergetycznych (napowietrznych i podziemnych) oraz stworzenie około 800 stacji transformatorowo-rozdzielczych. Program będzie finansowany z Funduszu Modernizacyjnego.

Zielony transport publiczny

Program „Zielony Transport publiczny” kieruje środki na przedsięwzięcia wspierające uniknięcie emisji zanieczyszczeń i obniżenie wykorzystania paliw emisyjnych w publicznym transporcie zbiorowym. Wspierane jest nabywanie lub leasing nowych autobusów elektrycznych lub tankowanych wodorem wraz ze szkoleniem kierowców/mechaników z zakresu obsługi bezemisyjnych pojazdów.

Dodatkowe środki na inwestycje w ramach funduszu NextGenerationEU

Przyspieszony rozwój infrastruktury zasilania pojazdów niskoemisyjnych będzie możliwy również dzięki dodatkowym środkom z funduszu „NextGeneration EU” uruchomionego jako odpowiedź na pandemię Covid-19. W ramach zapisanego w funduszu Instrumentu Odbudowy i Zwiększania Odporności (RRF) [ang. Recovery and Resilience Facility] o wartości 672.5 miliarda EUR, powołano inicjatywę przewodnią „Ładowanie i tankowanie” [ang. Recharge and Refuel], w ramach której dofinansowane mają być działania na rzecz budowy infrastruktury paliw alternatywnych dla użytkowników dróg, w tym operatorów pojazdów ciężkich. Dystrybucję środków z mechanizmu RRF powierzono państwu członkowskiemu. W chwili sporządzenia niniejszego raportu w projekcie Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO)¹⁵ na cele rozwoju potencjału mobilności nieemisyjnej w ramach „Ładowania i tankowania” przeznaczono ponad 2 mld euro.

realise connection capacities for charging stations. The budget for this is PLN 1 billion in subsidies, which will be used to support the construction, extension and modernisation of approximately 4,000 km of power lines (overhead and underground) and the creation of approximately 800 transformer-switching stations. The programme will be financed from the Modernisation Fund.

Green Public Transport

The “Green Public Transport” programme funds projects which support the avoidance of pollutant emissions and the reduction of emission fuels in public transport. The purchase or leasing of new electric or hydrogen-fuelled buses is supported, as is providing training to drivers and mechanics on how to operate emission-free vehicles.

Additional investment measures under the NextGenerationEU fund

Additional funding from the Next Generation EU fund, which was launched in response to the Covid-19 pandemic, will also help to accelerate the development of power infrastructure for low-emission vehicles. As part of the EUR 672.5 billion Recovery and Resilience Facility (RRF), the Recharge and Refuel flagship initiative was created to support the construction of alternative fuel infrastructure for road users, including heavy vehicle operators. Member States are entrusted with distributing funds from the RRF mechanism. At the time of writing, more than EUR 2 billion has been allocated as part of the draft National Recovery and Resilience Plan (NRRP)¹⁵ to develop non-carbon mobility capacity under the “Charging and Refuelling” priority heading.

Obowiązkowe utworzenie stref czystego transportu dotyczyć będzie miast powyżej 100 tys. mieszkańców.



Obligation for cities populations over 100,000 to create clean transport zones

W KPO przewidziano nowe, surowsze podejście do tworzenia stref czystego transportu. W miastach powyżej 100 tysięcy mieszkańców, w których przekraczane są normy zawartości szkodliwych substancji w powietrzu przewiduje się obowiązek tworzenia stref czystego transportu.

Wstęp do stref będą miały jedynie pojazdy napędzane energią elektryczną, wodorem bądź gazem ziemnym. W związku z powyższym wzrośnie zapotrzebowanie na flotę pojazdów niskoemisyjnych, w szczególności na potrzeby transportu zbiorowego (do 2030 roku z taborów autobusowych mają zupełnie zniknąć pojazdy spalinowe). W konsekwencji konieczny będzie dynamiczny i skoordynowany rozwój infrastruktury ładowania i tankowania paliw alternatywnych w strefach niskoemisyjnych. KPO przewiduje w latach 2020 - 2022 ok 1,1 mld euro na przedsięwzięcia inwestycyjne przedsiębiorstw związane z rozwojem w Polsce przemysłu dla rozwiązań zeroemisyjnych w zakresie zrównoważonej mobilności, w tym rozwój:

- instalacji przemysłowych ukierunkowanych na rozwiązania zeroemisyjne;
- instalacji zabezpieczających dostęp do źródeł energii, w tym magazynów i centrów dystrybucji.

Przewiduje się również wsparcie dla rozbudowy stacji ładowania wzdłuż dróg sieci TEN-T, które to miałyby obsługiwać zarówno pojazdy transportu osobowego, jak i zbiorowego. Zakres czasowy wsparcia finansowego przewidziano na lata 2020 - 2026 r., a przeznaczone ma zostać na ten cel ok 1 mld euro.

Ponadto plan przewiduje uproszczenie procesu lokalizacji punktów ładowania w budynkach mieszkalnych. Autorzy projektu wskazali, że infrastruktura ładowania jest kluczowym elementem dla sprawnego rozwijania się elektromobilności i znajduje to wyraz w jego założeniach.

Mimo początkowego pominięcia technologii wodorowej w Krajowych ramach polityki rozwoju paliw alternatywnych przyjętych w 2017 r., projekt KPO uwzględniaw ramach priorytetu B dodatkowe środki na projekty mające na celu

The draft NRRP adopts a stricter approach to creating clean transport zones. In cities with more than 100,000 residents, if the levels of harmful substances in the air exceed the applicable norms, it will be compulsory to create clean transport zones.

Only vehicles powered by electricity, hydrogen or natural gas will be allowed into such zones. Accordingly, the demand for low-emission vehicles will increase, particularly for public transport (by 2030, combustion-powered bus will no longer be allowed). Consequently, it is necessary to ensure the dynamic and coordinated development of charging and refuelling infrastructure for alternative fuels in low-emission zones. The NRRP envisages that, between 2020 - 2022 approx. EUR 1.1 billion will be allocated to investments to develop zero-emission solutions to sustainable mobility problems in Poland, including by developing:

- industrial installations aimed at zero-emission solutions;
- installations which secure access to energy sources, including storage and distribution centres.

Financial support will also be available to develop charging stations along the roads of the TEN-T network, for the benefit of both passenger and public transport vehicles. The timeframe for financial support is 2020 - 2026 and approx. EUR 1 billion is to be allocated for this purpose.

The draft NRRP also aims to simplify the process of locating charging points in residential buildings. It notes that charging infrastructure is key to the smooth development of electromobility.

Although the 2017 National Policy Framework for the Development of Alternative Fuels made no reference to hydrogen technology, the draft NRRP includes (under Priority B) additional funds to support projects aimed at improving conditions for developing hydrogen technologies and

poprawę warunków dla rozwoju technologii wodorowych oraz innych paliw alternatywnych. Celem inwestycji ma być stworzenie „polskiej gałęzi technologii wodorowej”.

Projekt KPO przewiduje również zmiany prawa na rzecz uproszczonej procedury budowania punktów ładowania przy budynkach mieszkalnych, co ma stanowić kolejną zachętę rozwijania rozproszonej infrastruktury w przestrzeniach osiedlowych. Należy podkreślić, że dokument KPO opublikowany 30 kwietnia 2021 r. w chwili powstania niniejszego Raportu wciąż nie został zaakceptowany przez Komisję Europejską, a środki w nim przewidziane pozostają wstrzymane.

Unijna strategia wodorowa i jej wpływ na oczekiwane rozwiązania krajowe

8 lipca 2020 r. Komisja Europejska przyjęła unijną strategię wodorową¹⁶. W ramach Europejskiego Zielonego Ładu, zakłada się, że rolą wodoru w procesie dekarbonizacji ma być:

- udział w procesie dekarbonizacji tam, gdzie elektryfikacja jest niemożliwa (przemysł stalowy, chemiczny, wybrane działy transportu, generacja energii);
- bilansowanie systemów energetycznych opartych na OZE poprzez wykorzystanie nadwyżek energii z OZE do hydrolizy i wykorzystanie wodoru jako efektywnego środka magazynowania energii.

Cel w postaci wytworzenia wodoru zeroemisyjnego będzie osiągany stopniowo, co oznacza, że w krótkim i średnim okresie dopuszcza się także wykorzystanie wodoru generowanego przy wykorzystaniu paliw kopalnych i źródeł konwencjonalnych.

The goal of producing zero-emission hydrogen will be achieved gradually, so in the short and medium term it will remain permissible to use hydrogen generated from fossil fuels and conventional sources.

Zakłada się, że cel w postaci wytwarzania wodoru zeroemisyjnego (generowanego w procesie elektrolizy przy wykorzystaniu energii wyłącznie z OZE) będzie osiągany stopniowo, natomiast w krótkim i średnim okresie, w celu rozwoju ekosystemu rynku wodorowego, dopuszcza się

other alternative fuels. The aim of the investment is to create a “Polish hydrogen technology sector”.

The draft NRRP also foresees changes to simplify the procedure for building charging points near to residential buildings. This will be another incentive to develop widespread infrastructure in residential areas. It should be stressed that the draft NRRP, which was published on 30 April 2021, has not yet been approved by the European Commission, so all of its proposals are currently on hold.

The EU's hydrogen strategy and its impact on expected national reforms

On 8 July 2020, the European Commission adopted the EU's Hydrogen Strategy¹⁶. As part of the European Green Deal, hydrogen's role in the decarbonisation process is assumed to include:

- participating in the decarbonisation process where electrification is not possible [steel, chemical industry, selected transport sectors, power generation],
- balancing RES-based energy systems by using surplus energy from RES for hydrolysis and using hydrogen as an efficient means of energy storage.

It is assumed that the goal of producing zero-emission hydrogen (generated by electrolysis using energy exclusively from RES) will be achieved gradually. In the short to medium term, in order to develop the hydrogen market ecosystem, it will also be permissible to use



także wykorzystanie wodoru generowanego przy pomocy innych źródeł [z paliw kopalnych, w procesie CCS i przy użyciu energii ze źródeł konwencjonalnych].

Rozwój rynku wodorowego zakładany jest w trzech etapach:

hydrogen generated from other sources [e.g. from fossil fuels, by CCS processes and from conventional energy sources].

ROZWÓJ RYNKU WODOROWEGO ZAKŁADANY JEST W TRZECH ETAPACH:

THE DEVELOPMENT OF THE HYDROGEN MARKET IS ENVISAGED IN THREE STAGES:

Do / by 2024	Wsparcie UE dla stworzenia instalacji elektrolizy o łącznej mocy 6GW, produkcja min. 1 mln t wodoru rocznie. Wykorzystanie wodoru – przemysł chemiczny i transport ciężki. / EU support for creating an electrolysis installation with a total capacity of 6GW, producing at least 1 million tonnes of hydrogen per year. Use of hydrogen in the chemicals industry and heavy transport.
2025-2030	Osiągnięcie poziomu mocy instalacji elektrolizy do 40 GW, produkcja zielonego wodoru: 10 mln t. Zastosowanie wodoru w transporcie ciężarowym, kolejowym i wodnym. / Achieving a power level of electrolysis installations up to 40 GW, green hydrogen production: 10 million tonnes. Use of hydrogen in truck, rail and water transport.
2030-2050	Wodór ma być pełnoprawnym elementem miksu, a produkcja wodoru w pełni odnawialnego ma być porównywalna kosztowo z wodorem niskoemisyjnym. / Hydrogen to be a fully-fledged element of the mix; the production of fully renewable hydrogen is to be comparable in cost to low-emission hydrogen.

KE widzi zastosowania dla napędu wodorowego nie tylko w obszarze transportu osobowego (samochody osobowe, autobusy miejskie, taksówki), ale także w transporcie ciężkim: głównie z zakresem kolei, żeglugi śródlądowej i morskiej bliskiego zasięgu oraz w ciężkim transporcie drogowym (autokary, pojazdy specjalne oraz pojazdy do długodystansowego transportu drogowego).

In the field of transport, the Commission envisages that hydrogen propulsion will be used not only for passenger transport (cars, city buses, taxis), but also for heavy transport: mainly rail, shipping via inland waterways and short sea voyages, and heavy road transport (coaches, special vehicles and long-distance road transport vehicles).

KE dostrzega przy tym kluczową rolę infrastruktury (dotychczas praktycznie nieistniejącej – KE wskazuje, że na moment przyjęcia strategii liczba stacji tankowania wynosi ok. 100 w UE) do wytwarzania, transportu i tankowania wodoru w transporcie. KE szacuje, że koszt stworzenia dodatkowych 400 stacji tankowania wodoru wymagałoby inwestycji rzędu 850 mln – 1 mld EUR.

The Commission notes the key role of infrastructure (which has been practically non-existent to date – it indicated that when the strategy was adopted, there were approx. 100 hydrogen refuelling stations in the entire EU) in the production, transport and refuelling of hydrogen in transport. The Commission estimates that, in order to create an additional 400 hydrogen refuelling stations, an investment of between EUR 850 million and EUR 1 billion would be required.

W kontekście powyższego, KE przewiduje m.in. następujące działania mające na celu wsparcie rozwoju napędu wodorowego w transporcie:

- Uwzględnienie strategicznych inwestycji w zakresie wytwarzania zielonego wodoru w ramach programu InvestEU europejskich inwestycji strategicznych;
- Zbadanie możliwości wspierania popytu końcowego w ramach systemu dyrektywy OZE (do czerwca 2021);
- Uwzględnienie sieci tankowania i innej infrastruktury

Against this background, the Commission envisages, among others, the following actions to support the development of hydrogen propulsion in transport:

- including strategic investments in green hydrogen generation in the framework of the InvestEU European Strategic Investment Programme
- exploring possibilities to support final demand for hydrogen under the RES Directive regime (by June 2021)
- including refuelling and other hydrogen infrastructure

wodorowej w ramach transeuropejskich sieci transportowych i energetycznych [2021];

- Uwzględnienie kwestii infrastruktury tankowania w ramach przeglądu dyrektywy ws. rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych oraz przeglądu rozporządzenia ws. sieci TEN-T [2021];
- Wsparcie projektów demonstracyjnych w ramach funduszu innowacyjnego unijnego systemu handlu uprawnieniami do emisji;
- Wsparcie projektów pilotażowych w ramach działania w zakresie międzyregionalnych innowacji w ramach polityki spójności.

networks within the Trans-European Transport and Energy Networks scheme [2021]

- including refuelling infrastructure within the review of the Directive on the development of alternative fuel infrastructure and the review of the TEN-T regulation [2021]
- supporting flagship projects under the EU ETS innovation fund
- supporting pilot projects under the Cohesion Policy Interregional Innovation Action.

Polska Strategia Wodorowa

Prace nad polską strategią wodorową rozpoczęły się w momencie publikacji strategii UE, a 7 grudnia 2021 r. została ona opublikowana w Monitorze Polskim.

Dokument skupia się na 6 celach:

- Cel 1 – wdrożenie technologii wodorowych w energetyce
- Cel 2 – wykorzystanie wodoru jako paliwa alternatywnego w transporcie
- Cel 3 – wsparcie dekarbonizacji przemysłu
- Cel 4 – produkcja wodoru w nowych instalacjach
- Cel 5 – sprawna i bezpieczna dystrybucja wodoru
- Cel 6 – stworzenie stabilnego otoczenia regulacyjnego

Polska strategia wydaje się nadawać wodorowi nawet nieco wyższy priorytet w transporcie drogowym niż strategia unijna. Projekt zakłada powstanie do 2025 roku 32 stacji, a do roku 2030 nawet 182 stacji tankowania.

Zakłada się także powstanie instalacji elektrolizy o mocy 2 GW do 2030 r. Przypomnijmy, że strategia UE zakłada powstanie 40GW w tym okresie, a zatem zakładamy 5% mocy europejskich zainstalowanych w Polsce, co wydaje się planem ambitnym.

Strategia zakłada także wyprodukowanie w Polsce 500 szt. autobusów wodorowych dopuszczonych do ruchu w roku 2025 i 2000 szt. do roku 2035, a ogólna liczba autobusów wodorowych w użyciu ma sięgnąć 100-250 do 2025 r. i 800-1000 do roku 2030.

Obecnie plany dotyczące budowy stacji ogłosiły spółki z Orlen (PKN Orlen oraz Anwil), Grupa Lotos i PGNiG.

Poland's Hydrogen Strategy

Work on Poland's Hydrogen Strategy started when the EU strategy was published. It was published in the Polish Monitor on 7 December 2021.

The document focuses on 6 objectives:

- Objective 1 – implementing hydrogen technologies in the energy sector
- Objective 2 – using hydrogen as an alternative fuel in transport
- Objective 3 – supporting the decarbonization of industry
- Objective 4 – producing hydrogen in new installations
- Objective 5 – efficiently and safely distributing hydrogen
- Objective 6 – creating a stable regulatory environment

The Polish strategy seems to give hydrogen even slightly higher priority in road transport than the EU's own strategy. The draft legislation envisages that 32 charging stations will be created by 2025 and even 182 by 2030.

It also assumes the construction of a 2 GW electrolysis plant by 2030. Let us recall that the EU's strategy assumes the creation of a 40GW installation in this period, so Poland's plan assumes that 5% of the EU's entire capacity will be located in Poland. This is ambitious.

The strategy also assumes that 500 hydrogen buses will be produced in Poland by 2025 and that 2000 buses will be produced by 2035, while the total number of hydrogen buses used in Poland is expected to be 100-250 by 2025 and 800-1000 by 2030.

Currently, plans to build hydrogen stations have been announced by Orlen (PKN Orlen and Anwil), Lotos Group

Prace nad produkcją pojazdów wodorowych zakłada zarówno Solaris, jak i PESA Bydgoszcz (pojazdy kolejowe).

Warto zaznaczyć, że planuje się także tworzenie klustrów przemysłowych (tzw. dolin wodorowych), koncentrujących się na rozwoju technologii i produkcji urządzeń koniecznych do rozbudowy infrastruktury wodorowej.

Strategia dostrzega także konieczność zaadresowania problemów regulacyjnych dla stworzenia rynku wodoru i rozwoju jego zastosowań. W tym obszarze przewiduje się:

- Stworzenie ram regulacyjnych funkcjonowania wodoru jako paliwa alternatywnego w transporcie (I kw. 2021 r.);
- Stworzenie podstaw funkcjonowania rynku wodoru (III-IV kw. 2021 r.);
- Stworzenie legislacyjnego pakietu wodorowego – określającego funkcjonowanie rynku i implementującego prawo UE oraz wdrażającego system zachęt do produkcji niskoemisyjnego wodoru (2021/2022 r.).

and PGNIG. Work on the production of hydrogen vehicles is underway by both Solaris and PESA Bydgoszcz (railway vehicles).

It is also planned to create industrial clusters (so-called Hydrogen Valleys) focused on developing technology and producing the equipment needed to expand hydrogen infrastructure.

The strategy also recognizes the need to address regulatory issues so as to create a hydrogen market and develop its applications. In this regard, the plan envisages:

- creating a regulatory framework for the functioning of hydrogen as an alternative fuel in transport (Q1 2021);
- creating the foundations of a functioning hydrogen market (III-IV quarters of 2021),
- creating a legislative hydrogen package - defining the functioning of the market and implementing EU law, and implementing a system of incentives to produce low-emission hydrogen (2021/2022).

Polska strategia wodorowa przewiduje powstanie do 2025 roku 32 stacji, a do roku 2030 182 stacji tankowania.

The Polish hydrogen strategy envisages 32 charging stations by 2025 and 182 by 2030

Należy odnotować również znacząco wzmocnioną pozycję wodoru na polu zielonej transformacji w planie REPowerEU ogłoszonym 18 maja 2022 roku. Wodór został zaliczony do kluczowych zamienników gazu ziemnego, węgla i ropy naftowej w trudnych do dekarbonizacji gałęziach przemysłu i transportu. Należy więc spodziewać się intensywnych działań legislacyjnych w celu przyspieszenia rozwoju specjalnej infrastruktury wodorowej, co może przełożyć się również na wzrost znaczenia wodoru, zwłaszcza w obszarze transportu towarów. REPowerEU wyznacza cel 10 milionów ton krajowej produkcji wodoru odnawialnego i 10 milionów ton importu wodoru odnawialnego do roku 2030.

Hydrogen's significantly strengthened position as part of the green transformation in the REPowerEU plan announced on 18 May 2022 should also be noted. Hydrogen is ranked as a key substitute for natural gas, coal and oil in hard-to-decarbonise industries and transport. Accordingly, intensive legislative efforts to accelerate the development of dedicated hydrogen infrastructure are to be expected, which may also increase hydrogen's importance in other areas, especially freight transport. REPowerEU sets a production target of 10 million tonnes of domestic renewable hydrogen and 10 million tonnes of renewable hydrogen imports by 2030.

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Projekt Rozporządzenia PE i Rady z dnia 14.07.2021 w sprawie rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych i uchylające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/94/UE, COM/2021/559 final, EUR-lex, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX:52021PC0559>. / Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on the deployment of alternative fuels infrastructure, and repealing Directive 2014/94/EU of the European Parliament and of the Council, COM/2021/559final, EUR-Lex:<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021PC0559&from=en>
2. Projekt Rozporządzenia PE i Rady z dnia 14.07.2021 zmieniającego rozporządzenie [UE] 2019/631 w odniesieniu do wzmocnienia norm emisji CO₂ dla nowych samochodów osobowych i dla nowych lekkich. / Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulation [EU] 2019/631 as regards strengthening the CO₂ emission performance standards for new passenger cars and new light commercial vehicles in line with the Union's increased climate ambition, COM/2021/556 final, EUR-Lex - 52021PC0556 - EN - EUR-Lex [europa.eu].
3. Licznik elektromobilności – kwiecień 2022, <https://www.pzpm.org.pl/Rynek-motoryzacyjny/Licznik-elektromobilnosci/Kwiecien-2022>. / Electromobility meter - April 2022, <https://www.pzpm.org.pl/Rynek-motoryzacyjny/Licznik-elektromobilnosci/Kwiecien-2022>.
4. Ustawa z dnia 2 grudnia 2021 r. o zmianie ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych oraz niektórych innych ustaw [Dz. U. poz. 2269], <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20210002269>. / Act of 2 December 2021 amending the Act on Electromobility and Alternative Fuels and certain other acts [Journal of Laws, item 2269], <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20210002269>.
5. Szerzej w dalszej części niniejszego rozdziału Raportu. Mowa o Rozporządzeniu Ministra Klimatu i Środowiska z dnia 13 listopada 2020 r. zmieniającemu rozporządzenie w sprawie szczegółowych zasad kształtowania i kalkulacji taryf oraz rozliczeń w obrocie energią elektryczną [Dz.U. 2020 poz. 2053], <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20200002053>. / Further information is provide on this later in this chapter of the Report. This refers to Regulation of the Minister of Climate and Environment, dated 13 November 2020, amending the Regulation on the detailed principles of shaping and calculating tariffs and settlements in electricity trading [Journal of Laws of 2020, item 2053], <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20200002053>.
6. Zgodnie z wynikami testów przeprowadzonych przez Zap-Map za pomocą punktów wolnego ładowania (o mocy nieprzekraczającej zazwyczaj 3,7 kW) pełne naładowanie akumulatorów pojazdu elektrycznego następuje po min.11 godzinach (w zależności od pojemności baterii).W przypadku punktów przyspieszonego ładowania prądem zmiennym (7-22 kW) pełne naładowanie baterii pojazdu elektrycznego może zająć ok. 3-4,5 godziny. W przypadku punktów ładowania o mocy 50 kW (czy 120 kW w przypadku tzw. Superchargerach Tesli) naładowanie baterii pojazdu (zazwyczaj w 80%) zajmuje nawet 35 minut. Szerzej zob.: <https://www.creditplus.co.uk/blog/ev-charge-times/> / According to the results of tests carried out by Zap-Map, with slow charging points (usually having a capacity not exceeding 3.7 kW), an electric vehicle's batteries are fully charged after a minimum of 11 hours (depending on the battery capacity). Fast charging points which use an alternating current (7-22 kW) can take approx. 3-4.5 hours. For 50 kW charging points (or 120 kW in the case of Tesla's so-called Superchargers), a vehicle's battery can be charged (usually at 80%) in 35 minutes. For further details, see:<https://www.creditplus.co.uk/blog/ev-charge-times/>
7. J. Gajewski, W. Paprocki, J. Pieriegud, Elektromobilność w Polsce na tle tendencji europejskich i globalnych, Wydanie I, Warszawa 2019, s. 26. / J. Gajewski, W. Paprocki, J. Pieriegud, Elektromobilność w Polsce na tle tendencji europejskich i globalnych, 1st ed., Warsaw 2019, p. 26.
8. Zgodnie z art. 7 ust. 1 zdanie pierwsze ustawy z dnia 22 czerwca 1997 r. – Prawo energetyczne [Dz.U. 1997 Nr 54, poz. 348, z późn. zm.], przedsiębiorstwo energetyczne zajmujące się przesyłaniem lub dystrybucją paliw gazowych lub energii jest obowiązane do zawarcia umowy o przyłączenie do sieci z podmiotami ubiegającymi się o przyłączenie do sieci, na zasadzie równoprawnego traktowania i przyłączenia, w pierwszej kolejności, instalacji odnawialnego źródła energii, jeżeli istnieją techniczne i ekonomiczne warunki przyłączenia do sieci i dostarczenia tych paliw lub energii, a żądający zawarcia umowy spełnia warunki przyłączenia do sieci i odbioru. / Pursuant to Article 7[1] of the Energy Law Act of 22 June 1997 [Journal of Laws 1997 No. 54, item 348, as amended], an energy company which transmits or distributes gaseous fuels or energy is obliged to conclude a grid connection agreement with entities that apply for grid connection on an equal treatment basis, and to connect, as a first priority, renewable energy source installations if the technical and economic conditions for grid connection and the supply of those fuels or energy exist, and if the party requesting the agreement fulfils the conditions for grid connection and off-take.
9. Atmoterm S.A., Analiza stanu rozwoju oraz aktualnych trendów rozwojowych w obszarze elektromobilności w Polsce. Raport końcowy., 2019, s. 90. / Atmoterm S.A., Analiza stanu rozwoju oraz aktualnych trendów rozwojowych w obszarze elektromobilności w Polsce. Raport końcowy., 2019, p. 90.
10. Zgodnie z art. 16 ust. 1 pkt 5 ustawy Prawo energetyczne. / Pursuant to Article 16[1][5] of the Energy Law Act
11. Projekt Rozporządzenia PE i Rady z dnia 10.12.2020 w sprawie baterii i zużytych baterii uchylającego dyrektywę 2006/66/WE i zmieniającego rozporządzenie [UE] 2019/1020, COM/2020/798final, EUR-lex, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:52020PC0798>. / Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council concerning batteries and waste

batteries, repealing Directive 2006/66/EC and amending Regulation (EU) No 2019/1020, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52020PC0798&>

12. Sieć TEN-T stanowi siatkę głównych, strategicznych tras z punktu widzenia transportu drogowego w kraju i zawiera w sobie znaczną część kluczowych węzłów komunikacyjnych. / The TEN-T network is a network of major strategic routes from the point of view of road transport in the country. It includes a significant number of key transport nodes.

13. Plan dostępny pod adresem witryny rządowej: <https://www.gov.pl/web/gddkia/vi-plan-lokalizacji-ogolnodostepnych-stacji-ladowania-stacji-gazu-ziemnego-oraz-punktow-tankowania-wodoru> / The plan is available at government website: <https://www.gov.pl/web/gddkia/vi-plan-lokalizacji-ogolnodostepnych-stacji-ladowania-stacji-gazu-ziemnego-oraz-punktow-tankowania-wodoru>

14. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/844 z dnia 30 maja 2018 r. zmieniająca dyrektywę 2010/31/UE w sprawie charakterystyki energetycznej budynków i dyrektywę 2012/27/UE w sprawie efektywności energetycznej. / Directive (EU) 2018/844 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2018 amending Directive 2010/31/EU on the energy performance of buildings and Directive 2012/27/EU on energy efficiency: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32018L0844&>

15. Krajowy Plan Odbudowy i Zwiększania Odporności – projekt z 26 lutego 2021 r. / National Recovery and Resilience Plan – draft of 26 February 2021.

16. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Strategia w zakresie wodoru na rzecz Europy neutralnej dla klimatu. / Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A hydrogen strategy for a climate neutral Europe.

RAFAŁ KOZERSKI



Rynek opon w Polsce i Europie 2021

Tyre market in Poland and Europe 2021

Opony osobowe

Polska utrzymuje pozycję szóstego rynku w Europie, za Niemcami, Francją, Włochami, Wielką Brytanią i Hiszpanią. Natomiast jesteśmy trzecim rynkiem, jeśli chodzi o opony zimowe, po Niemczech i Włoszech, a nieco wyprzedzając Francję.

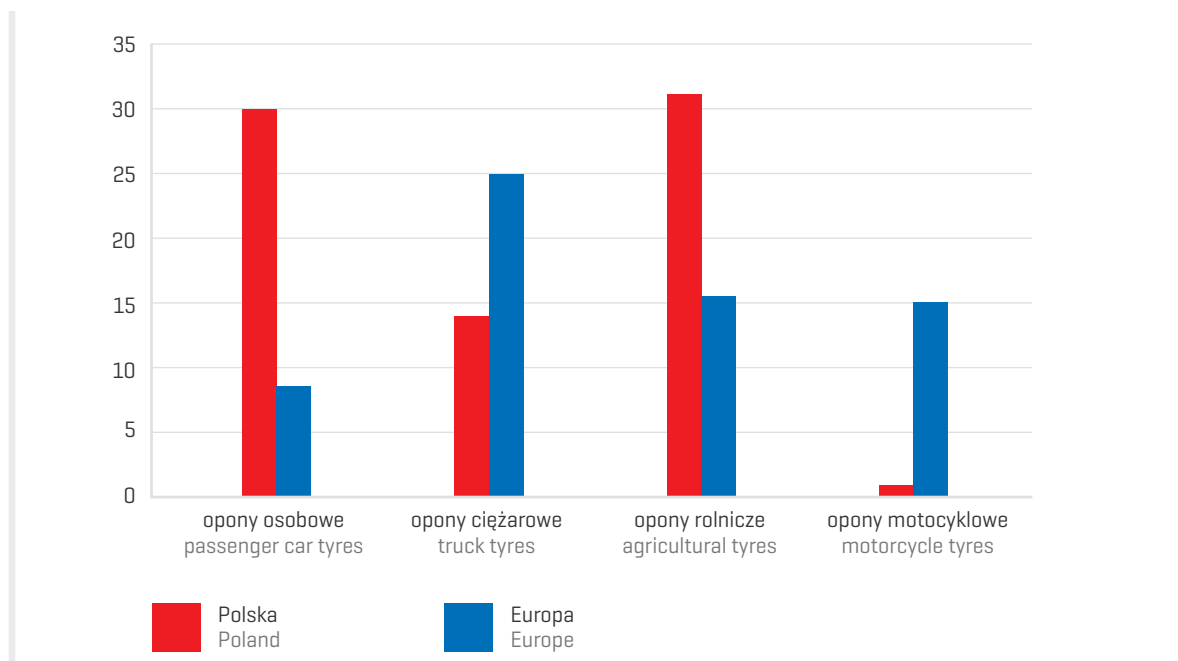
Rok 2021 w Europie dla producentów opon był dużo lepszy niż rok 2020. Jedynie opony na montaż fabryczny (OE), ze względu zmniejszonej produkcji aut z uwagi na kryzysy w łańcuchach dostaw, zostały najbardziej dotknięte skutkami pandemii – odnotowując spadek o -8% dla opon do samochodów osobowych. Co ważne w przypadku ciężarówek mechanizm ten udało się producentom aut nieco naprawić – opony na pierwszy montaż wzrosły o 25%. Z kolei na rynku wtórnym sprzedaż opon do osobówek odnotowała dwucyfrowe wzrosty na poziomie 14%, w tym 9% w przypadku opon zimowych i 9% letnich, a aż 35% dla opon całorocznych.

Passenger Car Tyres

Poland maintains its position as the sixth market in Europe, behind Germany, France, Italy, the UK, and Spain. We are the third market for winter tyres, preceded by Germany and Italy, slightly ahead of France.

In Europe, 2021 was much better than 2020 for tyre manufacturers. Only Original Equipment (OE) tyres were the hardest hit by the pandemic due to the reduced production of cars caused by supply chain crises, with a -8% decline for passenger car tyres. Importantly, car manufacturers managed to mitigate this mechanism in the case of trucks, and the sales of OE truck tyres increased by 25%. In the after-market, passenger car tyre sales recorded double-digit increases of 14%, including 9% for winter tyres and 9% for summer tyres, and 35% for all-season tyres.

BRANŻA NA STABILNYCH POZIOMACH W EUROPIE I NA POLSKIM RYNKU
INDUSTRY AT STABLE LEVELS IN EUROPE AND THE POLISH MARKET



Źródło: Oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA
Source: Adopted by Polish Tyre Industry Association based on ETRMA data

W segmencie opon ciężarowych na rynek wtórny odnotowano bardzo duży wzrost o 12%. Także sprzedaż opon motocyklowych i skuterowych była dwucyfrowa i wyniosła 14%. Jedynie sprzedaż opon rolniczych utrzymywała się na poziomie podobnym jak w roku ubiegłym – odnotowano spadek na poziomie -3%. Pandemia Covid-19, powtarzające się zamrożenia gospodarek i konsekwentnie nakładane ograniczenia mobilności, a także kryzys gospodarczy – który nastąpił po zamknięciu niektórych fabryk – wywarły silny wpływ na sektor oponiarski, nie tylko pod względem sprzedaży, ale także pod względem utraconych miejsc pracy.

Na tym tle wyniki w Polsce wyróżniają się na tle Europy, tak jeśli chodzi o tendencji jak i wartości w poszczególnych segmentach rynku.

W całym 2021 roku producenci i importerzy opon w Polsce odnotowali wysokie wzrosty sprzedaży na rynku niemal we wszystkich segmentach opon. Opony osobowe wzrosły o 30%, ciężarowe o 14%, przemysłowe o 11%, rolnicze zaś aż o 31%. Z kolei opony motocyklowe i skuterowe niemal utrzymały poziom sprzed roku notując delikatny wzrost na poziomie 0,3%. Te wyniki są lepsze nie tylko od pandemicznego roku 2020, w którym także branża

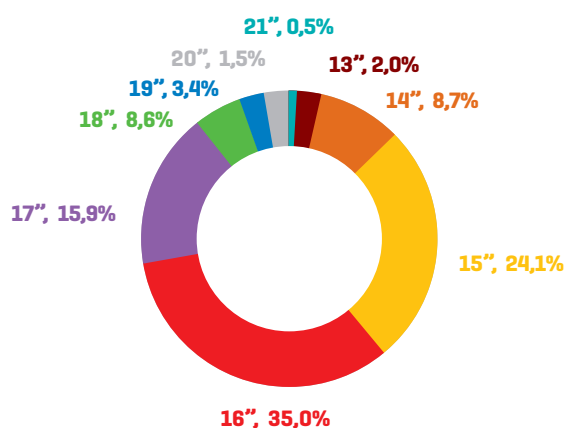
The after-market truck tyre segment saw a robust growth of 12%. Motorbike and scooter tyre sales were also in double digits at 14%. Only agricultural tyre sales remained similar to last year, with a decrease of -3%. The Covid-19 pandemic, the repeated lockdowns of economies, the consequent mobility restrictions, and the economic crisis – which followed the closure of some factories – have had a substantial impact on the tyre sector, not only in terms of sales but also in terms of jobs lost.

Against this background, the results in Poland stand out against Europe, both in terms of trends and values in individual market segments.

Throughout 2021, tyre manufacturers and importers in Poland recorded high increases in market sales in almost all tyre segments. Passenger car tyres increased by 30%, truck tyres by 14%, industrial tyres by 11%, and agricultural tyres by 31%. On the other hand, motorbike and scooter tyres were at their previous year's level with a slight increase of 0.3%. These results are better compared to the pandemic year 2020, in which the tyre

UDZIAŁ W RYNKU (PROC.) WG ŚREDNICY OSADZENIA OPONY (W CALACH) W 2020

MARKET SHARE (%) BY TYRE DIAMETER (INCHES) IN 2020



Źródło: Oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA
Source: Adopted by Polish Tyre Industry Association based on ETRMA data

oponiarstwa zaliczyła duże spadki, ale i od 2019, który wydawał się dobry.

W zakresie segmentów w głównej kategorii – opony osobowe (w tym do aut nie-SUV, SUV i VAN oraz lekkie dostawcze) najwięcej wzrosła sprzedaż tego ostatniego segmentu – sprzedaż opon do aut lekkich dostawczych oraz VANów wzrosła aż o 44% rok do roku. Także opony do całych popularnych SUVów wzrosły o 41%. Opony do pozostałych aut, w całej swojej dużej kategorii wzrosły o 27%.

Branża motoryzacyjna została wielkim poszkodowanym pandemii COVID-19. Ogromne spadki produkcji i sprzedaży, zerwane łańcuchy dostaw i okresowe przestoje w produkcji oznaczają straty, których nie da się szybko odbudować. W przypadku producentów opon, szczególnie od połowy roku 2021 można powiedzieć, że rynek się odbił w stronę wysokich wzrostów. Bardziej było widać w niektórych popularnych kategoriach większy popyt niż podaż na rynku, szczególnie w zakresie sprzedaży opon na rynek wtórny.

Polski rynek wciąż charakteryzuje się wysokim choć z roku na rok spadającym udziałem marek budżetowych, sięgającym obecnie 42 proc. podczas gdy np. w Europie Zachodniej ich odsetek wynosi jedynie 10 proc. Z kolei segment premium stanowi w Polsce już 30 proc i z roku na roku zdobywa coraz lepszą pozycję na rynku, przeciętnie

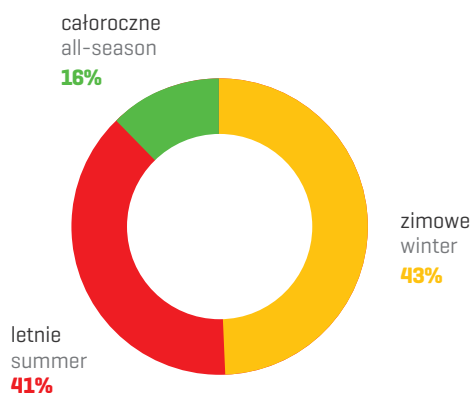
industry also scored big drops, and 2019, which seemed promising.

The main category – passenger car tyres (including non-SUV, SUV and VAN tyres, and light commercial tyres) – saw the most substantial growth, with sales of light commercial and VAN tyres up 44% y/y. Tyres for still popular SUVs are also up by 41%. Tyres for other cars, across their large category, grew by 27%.

The automotive industry has been the big victim of the COVID-19 pandemic. Considerable drops in production and sales, broken supply chains, and periodic production stoppages mean losses that cannot be recovered quickly. For tyre manufacturers, especially from mid-2021 onwards, the market can rebound towards high growth. It was more evident in some popular categories that there was more demand than supply, especially in terms of after-market tyre sales.

The Polish market is still characterised by a high, albeit decreasing, the share of budget brands, currently reaching 42 per cent. In contrast, e.g., in Western Europe, their share is only 10 per cent. On the other hand, the premium segment already accounts for 30% in Poland and is gaining a better position in the market every year, with

UDZIAŁ W RYNKU (PROC.) LETNIE / ZIMOWE / CAŁOROCZNE W 2019
MARKET SHARE [%] SUMMER / WINTER / ALL-SEASON IN 2019



Źródło: Oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA
Source: Tyre Industry Association based on ETRMA data

coroczny wzrost o 1-2 proc. Z kolei segment średniej klasy to 27 proc. udziału w rynku, ale z tendencją spadkową.

W miarę odmładzania parku samochodowego z roku na rok można zaobserwować tendencję do zwiększania rozmiarów kół. W 2021 roku opony o średnicy 16 cali dalej były najchętniej kupowane na rynek. Jednak rok do roku ich udział zmniejszył się o 0,5% do 34,5%. Drugie na szczycie opony o średnicy osadzani 15 cali mają udział w rynku na poziomie 22,5% i w ciągu roku udział zmniejszył się o 1,5%. Stale umacniają swą pozycję opony 17-calowe, których w 2021 importerzy sprzedali ponad 2 mln szt. co dało im udział 17% i roczny wzrost o ponad 1%. Bardzo dynamicznie rośnie sprzedaż opon o największych rozmiarach: 18-calowe o 47 proc. w stosunku do roku 2020 osiągając blisko 10 proc. udziału w rynku; 19-calowych sprzedano o 54 proc. więcej; a 20 calowych o 57 proc. a 21-calowe o 60 proc. r-d-r. Najwięcej procentowo wzrosła sprzedaż największych rozmiarów – 22 cali o 89%, 23 cali o 257%, a największych 24 calowych sprzedano 204 szt. w porównaniu do 1 szt w 2020 [wzrost o ponad 20000%].

Jeśli chodzi o podział segmentów opon ze względu na warunki pogodowe, to Polska z uwagi na swój klimat ma niemal idealny podział po między opony zimowe [43 proc. rynku] i opony letnie [41 proc.]. Trendem wartym

an average annual growth of 1–2%. In addition, the market share of the middle-class segment amounts to 27 per cent but is downward.

As the car fleet is replaced with newer vehicles, there is a trend towards larger wheel sizes. In 2021, tyres with a diameter of 16 inches continued to be the most popular in the market. However, their share decreased by 0.5% to 34.5% y/y. The second most popular tyre, with a diameter of 15 inches, has a market share of 22.5% and has decreased by 1.5% over the year. 17-inch tyres are steadily gaining ground, with importers selling more than 2 million units in 2021, giving them a 17% share and an annual increase of more than 1%. Sales of the largest tyre sizes are growing very dynamically: 18-inch tyres by 47 per cent compared to 2020, reaching almost 10 per cent market share; the sales of 19-inch, 20-inch, and 21-inch tyres increased by 54, 57, and 60 per cent y/y, accordingly. Sales of the largest sizes increased relatively the most, i.e., 22-inch tyres by 89%, 23-inch tyres by 257%, and the most giant 24-inch tyres, of which 204 units were sold compared to 1 unit in 2020 [an increase of over 20,000%].

Regarding the breakdown of tyre segments by weather conditions, Poland, due to its climate, has an almost perfect division between winter tyres [43% of the market] and summer tyres [41%]. An exciting trend is a double-digit

odnotowania jest dwucyfrowy wzrost popularności opon całorocznych z homologacją zimową, których sprzedaż rok do roku wzrosła o blisko 50 proc. W tej chwili stanowią one 16 proc. rynku [wzrost o 7p.p.].

Opony ciężarowe

W Europie sprzedaż opon ciężarowych na rynek wtórny i na pierwszy montaż w fabrykach wzrosła zatrzymując się na poziomie ponad 19,3 mln szt. To oznacza wzrost o ponad 16 proc. względem roku 2020.

Z kolei w Polsce 2021 rok w tym segmencie przyniósł wzrost o 14 proc. rok do roku.

Jeśli chodzi o najpopularniejsze rozmiary to w przypadku opon na oś napędową największą popularnością cieszy się rozmiar 385/65/22,5, 315/70/22,5 oraz 315/80/22,5 stanowią solidne ponad 84 proc. całego rynku. Tym samym cały czas pozostajemy krajem felgi 22,5.

Z kolei ze względu na przeznaczenie największy segment to opony regionalne, które stanowią ponad 81 proc. rynku [bez zmian]. Kolejne segmenty to opony autostradowe 10 proc. [spadek o 1%], terenowe 6,35 proc. [bez zmian] i miejskie 2 proc [bez zmian].

Opony motocyklowe

Dla opon motocyklowych 2021 rok był okresem ustabilizowania się rynku i stabilnego wzrostu, który potwierdził umacnianie się tego segmentu. Efekt wzrostu popularności jednośladów na polskich drogach skutkuje różnymi wzrostami sprzedaży opon w różnych segmentach.

W najliczniejszych kategoriach opon motocyklowych, sport touring zanotowano delikatny spadek o 1%, zaś w oponach kategorii hypersport do mocnych maszyn aż o ponad -10%. Z kolei w kategorii off-road do maszyn typowo terenowych odnotowano wzrost ponad 6%. Natomiast zmiennie wypadają kategorie opon do coraz bardziej popularnych maszyn typu adventure, czyli opony trail road [spadek o 7%] i trail on/off [wzrost o ponad 2%]. Z kolei segment opon do skuterów wzrósł o porządne 7%.

growth in the popularity of all-season tyres approved for winter conditions, whose sales Y/Y increased by nearly 50 per cent. They now account for 16 per cent of the market [up 7 pp].

Truck tyres

In Europe, sales of after-market and OE truck tyres increased and stopped at over 19.3 million units. It represents a rise of more than 16 per cent compared to 2020.

In turn, in Poland in 2021, the segment grew by 14 per cent y/y.

When it comes to the most popular sizes, 385/65/22.5 is the most popular for drive tyres, with 315/70/22.5 and 315/80/22.5 accounting for a robust 84% of the total market. Thus, we remain a country of 22.5-wheel rims.

By intended use, on the other hand, the largest segment is regional tyres, which account for more than 81% of the market [no change]. The following segments are highway tyres 10 per cent [drop by 1%], off-road tyres 6.35 per cent [change], and city tyres 2 per cent [no change].

Motorbike Tyres

For motorbike tyres, 2021 was a period of market stabilisation and steady growth that confirmed the strengthening of this segment. Furthermore, the increase in the popularity of motorbikes on Polish roads has resulted in various increases in tyre sales in different segments.

In the most numerous motorbike tyre category, sport touring, there was a slight decrease of 1%, while hypersport tyres for powerful machines fell by more than -10%. On the other hand, the off-road category for typical off-road machines saw a decrease of more than 6%. On the other hand, the categories of tyres for the increasingly popular adventure machines, namely trail road tyres [down 7%] and trail on/off tyres [up to over 2%] are performing variably. In turn, the scooter tyre segment grew by a respectable 7%.



POLSKI ZWIĄZEK PRZEMYSŁU OPONIARSKIEGO jest organizacją pracodawców zrzeszającą wszystkich kluczowych producentów opon. Reprezentuje branżę, zatrudniającą w Polsce bezpośrednio 11.000 pracowników w 6 fabrykach i firmach handlowych, wytwarzających na eksport i rynek wewnętrzny dziennie 135 tys. produktów wysokich technologii. PZPO prezentuje opinie przemysłu w sprawach związanych z gospodarką, ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu oponiarskiego, w zakresie środowiska, energii, bezpieczeństwa drogowego, klimatu, standardów technicznych, informacji i ochrony konsumentów oraz bezpieczeństwa pracy.

POLISH TYRE INDUSTRY ASSOCIATION is an organization of employers that associates all key global tyre producers which are present in Poland. PTIA represents a sector that is employing directly more than 11,000 people in Poland in 6 production facilities and several commercial structures and that is supplying both to the domestic and export markets 135.000 pieces daily quality high-tech products supported by constant innovation. The Association presents opinions on issues related to law and economy, with the additional focus on tyre industry in respect of environment, energy, road safety, climate, technical standards, consumer protection or information and work safety.

Drogi: podsumowanie 2021

Roads: summary of 2021

Rozporządzenie Rady Ministrów z 24 września 2019 roku w sprawie sieci autostrad i dróg ekspresowych określiło sieć autostrad i dróg ekspresowych na łączną długość około 7980 km, w tym około 2100 km autostrad.

W 2021 roku GDDKiA udostępniła do ruchu 425 km nowych dróg. Tym samym polscy kierowcy mieli do dyspozycji 4625 km dróg szybkiego ruchu, w tym 1754 km autostrad i 2871 km dróg ekspresowych. To dobra informacja jako że plany z początku roku mówiły o udostępnieniu 33 zadań o długości ponad 385 km. Kierowcy pojechali następującymi odcinkami:

- Na A1: Tuszyn – Piotrków Trybunalski Południe [15,9 km], Kamieńsk – Radomsko [16,7 km], A1 Radomsko – granica woj. łódzkiego i śląskiego [7 km] i granica woj. łódzkiego i śląskiego – Częstochowa Północ [16,9 km]
- Na S1: Pyrzowice – Podwarpie (III etap, II jezdnia) [ok. 9,7 km]

The Regulation of the Council of Ministers of September 24, 2019 on the network of motorways and expressways set the network of motorways and expressways at a total length of approx. 7,980 km, including approx. 2,100 km of motorways.

In 2021, the General Directorate for National Roads and Motorways made 425 km of new roads available for traffic. Polish drivers had 4,625 km of express roads at their disposal, including 1,754 km of motorways and 2,871 km of expressways. This is good news as plans from the beginning of the year indicated that 33 tasks with a length of over 385 km would be made available. Drivers were driving on the following sections:

- On A1: Tuszyn – Piotrków Trybunalski South [15.9 km], Kamieńsk – Radomsko [16.7 km], A1 Radomsko – border of the Łódź and Silesian Voivodships [7 km] and border of the Łódź and Silesian Voivodships – Częstochowa North [16.9 km]
- On S1: Pyrzowice – Podwarpie [3rd stage, 2nd roadway] [approx. 9.7 km]

- Na S2 Puławska - Warszawa Wilanów [4,6 km]
- Na S3: obwodnica Brzozowa wraz z odcinkiem Brzozowo - Miękowo [ok. 22,4 km]; Miękowo - Rzęśnica [ok. 4 km]; Polkowice Północ - Lubin Północ [ok. 14,4 km]
- Na S5 Bydgoszcz Błonie - Szubin Północ [9,7 km]
- Na S7 Mława - Strzegowo [21,5 km]; Strzegowo - Pieńki [22 km]; Tarczyn Północ - początek obwodnicy Grójca [ok. 5,6 km]; Szczepanowice - Widoma [13,1 km]; Lubień - Naprawa [II jezdnią] [7,6 km]
- Na S11 obwodnica Kępna [etap II] [ok. 6,8 km]
- Na S17 obwodnica Tomaszowa Lubelskiego [I jezdnią] [ok. 9,6 km]
- Na S19: Lublin - Niedzwica Duża [ok. 12 km]; obwodnicę Kraśnika [Kraśnik Północ - Kraśnik Południe] [9,6 km]; Kraśnik Południe - Janów Lubelski [18,2 km]; obwodnicę Janowa Lubelskiego [Janów Lubelski Północ - Janów Lub. Południe] [6,4 km]; Janów Lubelski Południe - Lasy Janowskie [ok. 8,3 km]; Lasy Janowskie - Zdziary [ok. 9,5 km]; Rudnik nad Sanem - Nisko [ok. 6,5 km]; Nisko - Jeżowe [ok. 11,1 km]; Jeżowe - Łowisko [ok. 10,3 km]; Łowisko - Sokołów Małopolski Północ [ok. 8,2 km]
- Na S61: Śniadowo - Łomża Południe [ok. 17 km]; Kolno - Stawiski [ok. 16,4 km]; Stawiski - początek obwodnicy Szczuczyna [18 km]; Wysokie - Raczki [20,2 km]
- obwodnicą Myśluborza [3,4 km]
- obwodnicą Niemodlina [ok. 11,5 km]
- DK61 od wiaduktu do skrzyżowania z ul. Wolską w Legionowie [1,8 km]
- DK63 od istniejącej drogi krajowej w rejonie Wygody do drogi ekspresowej S61, czyli do węzła Łomża Południe w ramach S61 Łomża Południe - Łomża Zachód [8,9 km]
- obwodnicą Stalowej Woli i Niska [15,2 km]
- obwodnicą Łańcuta [5,8 km]
- On S2: Puławska - Warszawa Wilanów [4.6 km]
- On S3: the ring road of Brzozowo including the section Brzozowo - Miękowo [approx. 22.4 km]; Miękowo - Rzęśnica [approx. 4 km]; Polkowice North - Lubin North [approx. 14.4 km]
- On S5: Bydgoszcz Błonie - Szubin North [9.7 km]
- On S7: Mława - Strzegowo [21.5 km]; Strzegowo - Pieńki [22 km]; Tarczyn North - beginning of the ring road of Grójec [approx. 5.6 km]; Szczepanowice - Widoma [13.1 km]; Lubień - Naprawa [2nd roadway] [7.6 km]
- On S11: the ring road of Kępno [2nd stage] [approx. 6.8 km]
- On S17: the ring road of TomaszówLubelski [1st roadway] [approx. 9.6 km]
- On S19: Lublin - NiedzwicaDuża [approx. 12 km]; the ring road of Kraśnik [Kraśnik North - Kraśnik South] [9.6 km]; Kraśnik South - JanówLubelski [18.2 km]; the ring road of JanówLubelski [JanówLubelski North - JanówLub. South] [6.4 km]; Janów Lubelski South - Lasy Janowskie [approx. 8.3 km]; Lasy Janowskie - Zdziary [approx. 9.5 km]; Rudnik nad Sanem - Nisko [approx. 6.5 km]; Nisko - Jeżowe [approx. 11.1 km]; Jeżowe - Łowisko [approx. 10.3 km]; Łowisko - Sokołów Małopolski North [approx. 8.2 km]
- On S61: Śniadowo - Łomża South [approx. 17 km]; Kolno - Stawiski [approx. 16.4 km]; Stawiski - beginning of the ring road of Szczuczyn [18 km]; Wysokie - Raczki [20.2 km]
- the ring road of Myślubórz [3.4 km]
- the ring road of Niemodlin [approx. 11.5 km]
- DK61 from the flyover to the junction with Wolska street in Legionowo [1.8 km]
- DK63 from the existing national road in the area of Wygoda to S61 expressway, i.e. to the Łomża South junction as part of S61 Łomża South - Łomża West [8.9 km]
- the ring road of StalowaWola and Niska [15.2 km]
- the ring road of Łańcut [5.8 km]

Trwały prace przy realizacji 109 zadań na 1373 km. Z końcem roku w toku były 22 postępowania przetargowe obejmujące 306 km z Programu Budowy Dróg Krajowych oraz jedną obwodnicę o długości 6 km z rządowego Programu budowy 100 obwodnic na lata 2020-2030. Mieliśmy także jedną przerwana budowę na odcinku S61 Łomża Zachód - Kolno o długości 13 km, na którym konieczne było zerwanie w maju umowy z włoską firmą Toto.

W 2021 roku GDDKiA podpisała 46 umów na realizację kolejnych 555 km dróg. Wartość tych umów wyniosła prawie 17 mld zł. To 35 umów na zadania z PBDK o łącznej długości 465 km i wartości ponad 15,3 mld zł oraz 11 umów

Work was in progress on 109 tasks on the section of 1,373 km. At the end of the year, there were 22 tender procedures in progress covering 306 km from the National Road Construction Program and one 6 km long ring road from the government's Program for the construction of 100 ring roads for the years 2020-2030. We also had one interrupted construction on the 13 km long section of S61 Łomża West - Kolno, where the contract with the Italian company Toto had to be terminated in May.

In 2021, the General Directorate for National Roads and Motorways signed 46 contracts for construction of another 555 km of roads. The value of these contracts amounted to nearly PLN 17 billion. These are 35 contracts for

na realizację obwodnic o długości 90,1 km i wartości blisko 1,5 mld zł. W związku z podpisaniem kolejnych umów o dofinansowanie GDDKiA stała się beneficjentem 72 projektów z dofinansowaniem unijnym 37,6 mld zł. na pełną wartość 79,5 mld zł. tych inwestycji. Tym samym kontrakcja środków UE dla drogowców osiągnęła poziom 87 proc. Na koniec roku pokazano zestawienie firm wykonawczych realizujących najwięcej prac budowlanych. W zestawieniu ubiegłorocznym pierwsza trójka wyglądała nieco inaczej. Za firmą Budimex mogliśmy odnotować obecność firm Strabag i Mirbud z Kobylarnią. Teraz te dwie ostatnie zamieniły się pozycjami na podium.

Co warto podkreślić, zarówno w roku 2020 jak i 2021, sektora budownictwa doświadczył umiarkowanego i przejściowego spowolnienia inwestycyjnego wywołanego przez pandemię COVID-19. W okresie wychodzenia gospodarek z kryzysu i w związku z przeznaczaniem olbrzymich kwot także na rozwój infrastruktury [same Stany Zjednoczone przyjęły program o wartości blisko 1 biliona dolarów] poważnym wyzwaniem stał się bezprecedensowy wzrost cen surowców i materiałów budowlanych, które w pierwszej połowie roku rosły w tempie niespotykanym od dekady. W ostatnich miesiącach roku ceny materiałów zaczęły się stabilizować, ale i tak zatrzymały się na bardzo wysokich poziomach.

Uruchomiło to liczne dyskusje rynku z rządem na temat zwiększenia zakresu waloryzacji zapisywanej w umowach wykonawczych. W 2019 roku ustalono m.in., że urealnianie cen będzie oparte o tzw. koszyk waloryzacyjny składający się z głównych elementów cenotwórczych w budownictwie [ceny paliwa, cementu, asfaltu, stali, kruszywa, średnie wynagrodzenia pracowników branży, wskaźnik inflacyjny]. Strony zgodziły się podzielić ryzykiem pół na pół, co oznacza, że waloryzacji podlega połowa wartości kontraktu, ponadto ustalono limit waloryzacji, który wynosi 5 proc. wartości kontraktu. Nie ukrywano już wtedy jednak, że choć osiągnięciem rynku jest ustawowe wprowadzenie obowiązku waloryzacji kontraktów trwających powyżej 12 miesięcy to jednak przyjęte limity mogą okazać się zbyt niskie. Umożliwienie waloryzacji kontraktów bez żadnych ograniczeń i podział ryzyka 50 na 50 powinien ulec modyfikacji w związku z szaleństwem wzrostu cen, które na całym świecie miało przecież charakter obiektywny.

tasks under the National Road Construction Program with a total length of 465 km and a value of over PLN 15.3 billion, and 11 contracts for construction of ring roads with a length of 90.1 km and a value of nearly PLN 1.5 billion. As a result of signing further grant agreements, the General Directorate for National Roads and Motorways became a beneficiary of 72 projects with an EU subsidy of PLN 37.6 billion for the full value of PLN 79.5 billion of these investments. Thus, the contracting of EU funds for road contractors reached 87 percent.

A list of contractors performing the greatest number of construction projects was presented at the end of the year. In the list presented last year the top three positions were a little different. After Budimex we could see the presence of Strabag and Mirbud with Kobylarnia. Now the latter two swapped the top positions.

Noteworthy, in both 2020 and 2021, the construction sector experienced a moderate and temporary investment slowdown triggered by the COVID-19 pandemic. As economies recover from the crisis and huge sums of money are also allocated to infrastructure development [the United States alone have adopted a program worth nearly \$1 trillion], a serious challenge emerged in the form of an unprecedented increase in prices of raw materials and construction materials, which in the first half of the year were rising at a rate not seen in a decade. In the final months of the year, material prices began to stabilize, but still stalled at very high levels.

This has set in motion numerous discussions between the market and the government about increasing the scope of the indexation indicated in the contracts with contractors. In 2019, it was agreed, among other things, that price adjustment will be based on the so-called indexation basket consisting of the main price drivers in the construction industry [prices of fuel, cement, asphalt, steel, aggregate, average wages of workers from the sector, inflation index]. The parties agreed to split the risk 50/50, which means that half of the contract value is subject to indexation, and a limit of 5% of the contract value was set as the indexation limit. At that time, however, it was not kept secret that although the statutory introduction of the obligation to index contracts with the term of over 12 months is a market achievement, the adopted limits may turn out to be too low. Allowing contracts to be indexed without any restrictions and 50/50 risk sharing should be modified in the wake of the price increase madness that was, after all,

W opublikowanych wynikach kontroli kontraktów drogowych i kolejowych NIK także rekomendowała rezygnację ze stosowania limitów waloryzacji. Pewne pozytywne zmiany w tym zakresie miały jednak dopiero nadejść w roku kolejnym w związku z wojną w Ukrainie.

Drugim istotnym problemem był spór Polski z Komisją Europejską o praworządność co skutkowało zablokowaniem Krajowego Planu Odbudowy a więc pierwszych środków z UE na odbudowę gospodarek po pandemii. Mowa o 23,9 mld euro dotacji i ponad 34,2 mld euro pożyczek. Na rozwój infrastruktury drogowej miało przypaść niewiele bo ok. 460 mln euro na budowę 70 km obwodnic, problem leżał jednak gdzie indziej. W związku z trudną sytuacją finansową samorządów pierwszym poległym były inwestycje. Kolej w przeciwieństwie do dróg opiera się finansowaniu unijnym, a skoro zostało ono zablokowane, na panewce spaliły plany ogłoszenia przetargów o wartości blisko 17 mld zł. Firmy obawiając się utraty rynku zaczęły zatem agresywnie walczyć o kontrakty GDDKiA. Okres od lipca do października był okresem gwałtownego spadku wycen w ofertach przetargowych. Przed pandemią oscylowały one wokół budżetu inwestorskiego, ale w ciągu kilku miesięcy od pierwszego lockdownu zaczęły zdecydowanie spadać, nawet o 30 proc. To zjawisko braku podaży na rynku i spadku wartości ofert było w związku z tym niewłaściwie interpretowane przez GDDKiA w kontekście późniejszych wniosków o wzrost poziomu waloryzacji.

W sierpniu Premier na specjalnie zwołanej konferencji poinformował o przekazaniu do konsultacji publicznych nowego programu budowy dróg do 2030 roku, z perspektywą do 2033. Ten program o wartości 292 mld zł. to program, który w głównej mierze (80 proc.) opierać się ma na środkach krajowych, a mówiąc poprawniej na długi zaciągany przez Krajowy Fundusz Drogowy. Limit finansowy obejmie nowe zadania o wartości ok. 187 mld zł oraz zadania kontynuowane o wartości ok. 105 mld zł. Byłby to największy program drogowy w historii Polski.

objective in nature around the world. In published results of audits of road and rail contracts, the Polish Supreme Audit Office (NIK) also recommended abandoning the use of indexation limits. However, some positive changes in this regard were yet to come the following year due to the war in Ukraine.

The second major problem was Poland's dispute with the European Commission over the rule of law, which resulted in the blocking of the National Reconstruction Plan, i.e. the first EU funds for rebuilding economies after the pandemic. We are talking about EUR 23.9 billion in subsidies and over EUR 34.2 billion in loans. A small amount of EUR 460 million was to be allocated for the development of road infrastructure, for the construction of 70 km of ring roads, but the problem lies elsewhere. Due to the difficult financial situation of local governments the first to fall were investments. Railroads, unlike roads, rely on EU funding, and since it has been blocked, plans to announce tenders worth nearly PLN 17 billion have been dashed to the ground. Companies fearing loss of the market started to fight aggressively for contracts with the General Directorate for National Roads and Motorways. The period from July to October was a period of sharp declines in bid valuations. Before the pandemic, they were hovering around the investor budget, but within a few months of the first lock down, they began to drop sharply, by as much as 30 percent. This phenomenon of lack of supply on the market and a decrease in the value of offers was therefore misinterpreted by the General Directorate for National Roads and Motorways in the context of subsequent requests for an increase in the level of indexation.

In August, the Prime Minister, at a specially convened conference, announced that a new road construction program until 2030, with an outlook until 2033, had been submitted for public consultation. This program, worth PLN 292 billion, is to be based mainly (80%) on national funds, or, more correctly, on the debt incurred by the National Road Fund. The financial limit will include new tasks worth approx. PLN 187 billion and continued tasks worth approx. PLN 105 billion. It would be the largest road program in the history of Poland.



ADRIAN FURGALSKI

Prezes Zarządu
Zespół Doradców Gospodarczych TOR sp. z o.o.
Przewodniczący Zarządu
Forum Kolejowe Railway Business Forum
Zespół Doradców Gospodarczych TOR Sp. z o.o.
ul. Sielecka 35, 00-738 Warszawa

Transport Consultants Group TOR - CEO
Railway Business Forum - CEO
Zespół Doradców Gospodarczych TOR Sp. z o.o.
ul. Sielecka 35, 00-738 Warszawa

TOR | ZESPÓŁ DORADCÓW GOSPODARCZYCH

ZESPÓŁ DORADCÓW GOSPODARCZYCH TOR sp. z o.o. (www.zdgtor.net.pl) jest niezależną firmą doradczą, która specjalizuje się w problematyce różnych aspektów funkcjonowania kolei głównych i przemysłowych, komunikacji miejskiej (zarówno szynowej jak i drogowej), polityki transportowej w obszarze transportu szynowego, w tym restrukturyzacji kolei w Polsce, drogowego oraz lotniczego, planowania strategicznego i doradztwa finansowego dla przedsiębiorstw transportowych, inżynierii ruchu i systemów transportu szynowego i drogowego oraz oddziaływania na środowisko naturalne i jego ochrony.

“TOR” advises private and public transport entities as well as public administration in the field of infrastructural investments since 1998. We are an independent consultant specializing in various aspects of operation of public and industrial railways, urban communication (both rail and road transport) and rail transport policy, including restructuring of railways in Poland. We also assist companies in the field of road and air transport, strategic planning and financial advisory for transport enterprises, traffic engineering, rail and road transport systems, environmental impact and protection of the environment. More information at: www.zdgtor.net.pl

02

PRAWO

LAW



02



PRAWO LAW

Sztuczna inteligencja w obliczu unijnej regulacji – wyzwania dla branży motoryzacyjnej

Sztuczna inteligencja („SI”) jest obecna w wielu sektorach gospodarki, w tym w branży motoryzacyjnej. Jej zaawansowane systemy wspomagają hamowanie awaryjne, utrzymywanie pojazdu na pasie ruchu. Tworzą nawigację, bez której trudno sobie wyobrazić pokonanie dłuższej trasy. Stopniowo także wspomagają kierowców poprzez monitorowanie ich senności, świadomości czy szeroko pojętej „oceny ryzyka kierowcy”¹. Choć tradycyjna rola pojazdów polegająca na transporcie pasażera z punktu A do B nadal ogrywa podstawową rolę to jednak coraz wyraźniej obserwujemy także, iż uwagę klientów przejmują produkty cyfrowe, w tym oprogramowania, w jakie wyposażone są pojazdy.

Nie jest zatem przesadą stwierdzenie, iż sztuczna inteligencja stanowi już dziś podstawę nowej generacji usług

Artificial intelligence in the face of EU regulation - challenges for the automotive industry

Artificial intelligence (“AI”) is present in many sectors of the economy, including the automotive industry. Its advanced systems assist with emergency braking and lane keeping. It provides navigation, without which it is difficult to imagine driving a long distance. Gradually, it is also assisting drivers by monitoring their drowsiness, awareness or by broadly defined “driver-risk assessment”¹. Although the traditional role of vehicles consisting in transporting passengers from A to B still plays a fundamental role, it is also becoming increasingly clear that the digital products that vehicles are equipped with, including software, are increasingly capturing consumers’ attention.

It is therefore no exaggeration to say that artificial intelligence already underpins a new generation of services and

i będzie miała kluczowe znaczenie dla przyszłości branży. Co ważne, technologia przynajmniej częściowo musi iść w parze z jej prawną regulacją. Postępujący rozwój systemów SI wymusza zatem stworzenie odpowiednich ram prawnych, które z jednej strony pozwolą na dalszy rozwój technologii, a z drugiej zwiększą społeczne zaufanie do jej działania oraz zapewnią należytą ochronę osobom, które z takich systemów będą korzystały.

Akt Sztucznej Inteligencji – pierwszą „regulacją AI” na świecie

Wychodząc naprzeciw wskazanym oczekiwaniom zrównoważenia interesów biznesu technologicznego oraz stawianej w centrum – zgodnie z zasadą „humanocentryzmu” – jednostki, 21 kwietnia 2021 r. Komisja Europejska („KE”) zaprezentowała projekt unijnego rozporządzenia w sprawie sztucznej inteligencji („Akt Sztucznej Inteligencji” lub „Projekt Rozporządzenia”). Projekt Rozporządzenia jest pierwszą próbą kompleksowego uregulowania systemów SI oraz jej zastosowań na świecie, co stawia Unię Europejską („UE”) w pozycji globalnego lidera SI.

Niemniej za „najnowszą” wersją Aktu Sztucznej Inteligencji – niczym za samym postępem technologicznym – niezmiernie trudno nadążyć. W ciągu minionego roku zaproponowano co najmniej trzy zmiany oryginalnego tekstu, w ramach których dyskutowane były tak kluczowe kwestie jak choćby definicja „systemu SI”, katalog zakazanych systemów sztucznej inteligencji czy wreszcie ostateczny kształt tzw. systemów SI wysokiego ryzyka stanowiących główny przedmiot Projektowanego Rozporządzenia. W tym czasie obserwowaliśmy m.in. kompromisową wersję Aktu Sztucznej Inteligencji proponowaną kolejno przez Słoweńską Prezydencję Rady w listopadzie 2021 r., Francuską Prezydencję Rady w styczniu 2022 r. czy wreszcie uwagi komisji Parlamentu Europejskiego z marca i kwietnia 2022 roku. Każda ze wskazanych wersji odegra niebagatelną rolę w ustaleniu ostatecznego brzmienia Aktu Sztucznej Inteligencji, a ten przedstawiciele branży automotive powinni mieć na swoich „radarach” z uwagi nie tylko na szerokie zastosowanie systemów SI w motoryzacji, ale także nadchodzące obowiązki dla producentów i dostawców takich systemów wykorzystywanych w pojazdach.

Podjęcie oparte na ryzyku

Na potrzeby Aktu Sztucznej Inteligencji, KE przyjęła znane już z Rozporządzenia o Ochronie Danych Osobowych

will be crucial to the future of the industry. Importantly, technology must go hand-in-hand with its legal regulation. The progressive development of AI systems therefore necessitates the creation of an appropriate legal framework that, on the one hand, allows for further development of the technology and, on the other hand, increases public confidence in its operation and provides due protection for those who will be using such systems.

Artificial Intelligence Act - the first “AI regulation” in the world

To meet the indicated expectations of balancing the interests of technology businesses and the individual placed at the centre – in accordance with the principle of “humanocentrism” – on 21 April 2021 the European Commission (“EC”) presented a draft EU regulation on artificial intelligence (“Artificial Intelligence Act” or “Draft Regulation”). The Draft Regulation is the first attempt to comprehensively regulate AI systems and its applications worldwide, positioning the European Union (“EU”) as a global leader in AI.

However, the “most recent” version of the Artificial Intelligence Act – like technological progress itself – is extremely difficult to keep up with. Over the past year, at least three major amendments to the original text have been proposed, discussing key issues such as the definition of an “AI system”, the catalogue of prohibited artificial intelligence systems, and the final form of the so-called “high-risk” AI systems that are the focus of the Draft Regulation. During this period we observed, among other things, a compromise version of the Artificial Intelligence Act proposed by the Slovenian Presidency of the Council in November 2021, the French Presidency of the Council in January 2022, and finally the comments of the European Parliament’s committees in March and April 2022. Each of the indicated versions will play a significant role in determining the final wording of the Artificial Intelligence Act, and this one the representatives of the automotive industry should have on their “radar”, due not only to the widespread use of AI systems in the automotive sector, but also the upcoming obligations for manufacturers and suppliers of such systems used in vehicles.

A risk-based approach

For the purposes of the Artificial Intelligence Act, the EC has adopted an approach – already known from the

2016/679 („RODO”) podejście oparte na ryzyku, od którego uzależniony jest poziom regulacji, proponując wprowadzenie tzw. czterostopniowej piramidy ryzyka: nieakceptowalnego, wysokiego, niskiego i minimalnego. Kluczowy jest zatem nie sam system SI, lecz stopień jej ingerencji w życie człowieka, w tym prawa podstawowe.

Piramida ryzyka zaczyna się od tzw. „czarnej listy” tj. zakazanych systemów SI. Na szczęście, przynajmniej na tym etapie jest listą raczej zamkniętą, niepozostawiającą zbyt dużego pola do różnorodnych interpretacji. Równocześnie, systemy SI stosowane w ramach branży automotive nie powinny się na niej znaleźć. Choć to oczywiście zależy od ostatecznego kształtu Projektu Rozporządzenia. Dla przykładu, Słoweńska Prezydencja Rady proponuje rozszerzenie zakazu stosowania „systemów ocen społecznych” [ang. social scoring] także na podmioty prywatne [np. przedsiębiorców motoryzacyjnych], które takich systemów nie mogłoby stosować nawet na użytek wewnętrzny. Stąd, należy się bacznie przyglądać wszelkim systemom dokonującym jakiegokolwiek oceny używanym np. w procesie sprzedaży, aby wykluczyć zakazane działanie.

Wyzwania systemów SI wysokiego ryzyka vs. branża motoryzacyjna

Istotny będzie także ostateczny kształt regulacji tzw. systemów SI wysokiego ryzyka, gdyż to właśnie na nich skupiona jest uwaga unijnego prawodawcy. Pomimo, że są to rozwiązania dopuszczalne to podlegają jednak licznym rygorom i obowiązkom, które budzą największe kontrowersje. Potencjalne sektory objęte tymi regulacjami to opieka zdrowotna, energetyka, części sektora publicznego czy też właśnie transport.

Samo zdefiniowanie systemów SI wysokiego ryzyka nie jest łatwe. Niemniej, na obecnym etapie nie możemy wykluczyć, że znajdą się w tej grupie m.in. maszyny oparte o systemy SI, wobec których zgodnie z unijnym prawem obowiązkowa jest tzw. „ocena zgodności”. Proponuje się, aby objęła ona także technologie stosowane w infrastrukturze krytycznej, w tym mogące zagrozić życiu pasażerów systemy SI wykorzystywane w transporcie. Wreszcie, systemy SI stosujące identyfikację biometryczną. Czas pokaże czy „biometria wysokiego ryzyka” będzie tak szeroko rozumiana, aby objąć systemy umożliwiające np. uruchomienie pojazdu poprzez rozpoznanie twarzy właściciela-kierowcy. Co więcej, lista SI wysokiego ryzyka jest w pewnym stopniu otwarta. Komisja Europejska może ją bowiem

General Data Protection Regulation 2016/679 [the “GDPR”] – based on risk on which the level of regulation depends, proposing to introduce a so-called four-stage risk pyramid: unacceptable, high, low, and minimal. The key issue is, therefore, not the AI system itself, but the degree of its intrusion into people’s lives, including fundamental rights.

The risk pyramid starts with the so-called “blacklist”, i.e. banned AI systems. Fortunately, at least at this stage, it is a rather closed list that does not leave too much room for various interpretations. At the same time, AI systems used within the automotive industry should not be on this list. However, this obviously depends on the final form of the Draft Regulation. For example, the Slovenian Presidency of the Council proposes to extend the ban on “social scoring systems” to private entities [e.g. car companies], which could not use such systems, even for internal purposes. Hence, any system performing social-related assessment used, for example, in the sales process should be closely scrutinised to exclude prohibited activities.

Challenges of high-risk AI systems vs. the automotive industry

The final shape of the regulation of the so-called high-risk AI systems is of a great importance as it is on the main subject of the EU legislator’s attention. Although these solutions are acceptable, they are subject to the rigorous obligations that arouse the greatest controversy. The potential sectors covered by these regulations include healthcare, energy, parts of the public sector, and transport.

Defining high-risk AI systems is not easy. However, we cannot exclude that this group will include machines based on AI systems for which a so-called “conformity assessment” is mandatory under EU law as well as critical infrastructure, including AI systems used in transport that could represent a threat to the lives of passengers. Also, AI systems that use biometric identification. It remains to be seen whether “high-risk biometrics” will be understood so broadly as to include systems that allow, for example, to start a vehicle by recognising the owner-driver’s face. Furthermore, the list of high-risk AI is to some extent open. This is because the European Commission can update it if it deems it necessary due to risks to safety, health or other fundamental

aktualizować o ile uzna, że jest to konieczne z uwagi na ryzyko dla bezpieczeństwa, zdrowia lub innych praw podstawowych [choć ta procedura też jest przedmiotem ciągłych zmian i dyskusji pomiędzy instytucjami UE].

Akt Sztucznej Inteligencji najwięcej oczekuje od producentów i dostawców systemów SI wysokiego ryzyka. W szczególności, używania wysokiej jakości danych do treningu i testowania systemów [choć Francuska Prezydencja Rady słusznie proponuje zastąpienie ekstremalnego wymagania, aby były one wolne od wszelkich błędów i kompletne – tym by były one takie wyłącznie w miarę możliwości]. Jak również prowadzenia szczegółowej dokumentacji technicznej systemu SI [ponownie propozycje ostatnich zmian sugerują dobry kierunek liberalizacji dla MiŚ przedsiębiorstw], czy też zapewnienia tzw. ludzkiego nadzoru nad systemem SI. W praktyce jednak najbardziej uciążliwym wydaje się obowiązek zarządzania ryzykiem, jakie niesie ze sobą korzystanie z systemu SI. Pierwotna propozycja KE proponuje absurdalny wręcz zakres analizy dotyczący „znanego i dającego się przewidzieć ryzyka związanego z systemem sztucznej inteligencji wysokiego ryzyka”, co w praktyce wydaje się wręcz niemożliwe do realizacji czy samej kontroli. PE proponuje uszczuplenie takiej analizy wyłącznie do ryzyk, które z dużym prawdopodobieństwem mogą wystąpić w odniesieniu do zdrowia, bezpieczeństwa i praw podstawowych. Niemniej nawet tak okrojona wersja zarządzania ryzykiem wymaga niezwykle interdyscyplinarnego podejścia i zaangażowania w proces ekspertów różnych dziedzin co może okazać się kosztowne i docelowo zahamować postęp. W starciu człowiek kontra technologia wysokiego ryzyka zdaje się zatem wgrywać jednostka. Co więc z obiecywaną przez KE równowagą interesów? Kolejne pytanie, które się nasuwa to czy w Akcie Sztucznej Inteligencji mamy do czynienia z nową zasadą „etyki w fazie projektowania”, zainspirowaną zasadą „privacy by design” sformułowaną w RODO?

Robot będzie musiał się przedstawić

To koniec nowości. Także wykorzystanie SI niskiego ryzyka obwarowane będzie pewnymi, choć mniej restrykcyjnymi obowiązkami. W uproszczeniu celem jest, aby człowiek wiedział, że prowadzi rozmowę z maszyną, a nie inną osobą. Projektowane Rozporządzenie zakłada obowiązek poinformowania o potencjalnej interakcji robota z człowiekiem [np. z profesjonalnym chatbotem dla firm, wykorzystywanym przez globalne marki w sprzedaży i obsłudze klienta] czy narażeniu na działania systemu rozpoznającego

rights [although his procedure is also subject to constant changes and discussions among EU institutions].

The Artificial Intelligence Act expects a lot from manufacturers and suppliers of high-risk AI systems. In particular, the use of high quality data to train and test the systems [although the French Presidency of the Council rightly proposes to replace the extreme requirement that they be free of all errors and complete – with that they be so only as far as possible], as well as keeping detailed technical documentation of the AI system [again, the proposals of recent changes suggest a good direction of liberalisation for SMEs], or providing so-called human supervision of the AI system. In practice, however, the most onerous obligation seems the management of the risks posed by the use of an AI system. The EC's original proposal suggests an almost absurd scope of analysis on the “known and foreseeable risks of a high-risk AI system”, which in practice seems almost impossible to be implemented or controlled. The EP proposes confining such an analysis to risks that are highly likely to occur in relation to health, safety and fundamental rights. However, even this reduced version of risk management requires an extremely interdisciplinary approach and the involvement of experts from various fields, which could prove costly and ultimately hinder progress. In the clash of humans versus high-risk technology, the individual seems to come out on top. So what about the balance of interests promised by the European Commission? Another question that comes to mind is whether, in the Artificial Intelligence Act, we are dealing with a new principle of “ethics by design”, inspired by the principle of “privacy by design” formulated in the GDPR?

The robot will have to introduce itself

This is the end of novelty. The use of low-risk AI will also be subject to certain, albeit less restrictive, obligations. In simple terms, the aim is for a human to know that they are having a conversation with a machine, and not another person. The Draft Regulation assumes the obligation to inform a human about the potential interaction with a robot [e.g. with a professional chatbot for companies, used by global brands in sales and customer service] or exposure to a system that recognises human emotions or uses

ludzkie emocje lub wykorzystującym sztucznie wygenerowanie lub zmodyfikowanie treści [np. poprzez popularne „deepfakes”, które tym samym doczekały się czegoś na kształt definicji legalnej ale przede wszystkim regulacji, która może stanowić początek końca ich funkcjonowania].

Na czyich radarach powinno pozostać Projektowane Rozporządzenie?

Projektowane Rozporządzenie będzie miało wpływ na działalność szerokiego kręgu podmiotów projektujących, wprowadzających do obrotu oraz wykorzystujących systemy SI na dalszych etapach. Akt Sztucznej Inteligencji jest jednak skierowany przede wszystkim do twórców i dostawców systemów, jednak tu uwaga, nie tylko z siedzibą w UE, ale także w niektórych przypadkach poza jej granicami [np. gdy system SI pochodzący spoza UE zostanie na jej terenie wprowadzony do obrotu, a także gdy wyniki działania danego systemu SI będą wykorzystywane w Państwach Członkowskich].

Czy Akt Sztucznej Inteligencji dotknie tzw. „Efekt Brukseli”?

Podobnie jak w przypadku wielu innych regulacji unijnych o zasięgu ogólnym, tj. RODO, również Akt Sztucznej Inteligencji będzie zapewne niósł ze sobą tzw. efekt Brukseli. Ma bowiem potencjał stać się globalnym standardem dla tworzenia i wykorzystania systemów SI. Choć będzie podlegał kolejnym zmianom w toku dalszego procesu legislacyjnego to nie ulega wątpliwości, iż jego ostateczny kształt wywrze wpływ na rozwój SI nie tylko w UE, ale na całym świecie. Tym bardziej warto śledzić prace nad Projektem Rozporządzenia. Jeśli jednak podzieli losy RODO nie tylko w zakresie wspomnianego „efektu Brukseli”, lecz także okresu prac legislacyjnych [przypomnijmy, że KE wyszła z propozycją prac nad RODO w 2012 podczas gdy RODO zaczęło obowiązywać w UE w 2018 r.] – można dojść do śmiałego wniosku, że przedstawiciele biznesu mają jeszcze trochę czasu na przygotowanie. Niezależnie od słuszności takiego poglądu, przedsiębiorcy powinni dobrze wykorzystać pozostały do wejścia w życie Aktu Sztucznej Inteligencji czas – gdyż nadchodzące zmiany są nie tylko kompleksowe, ale i wymagające zarówno z prawnego, jak i ekonomicznego punktu widzenia.

artificially generated or modified content [e.g. through the popular “deepfakes”, which thus lived to see something like a legal definition but above all regulation, which may be the beginning of the end of their functioning].

On whose radar should the Draft Regulation remain?

The Draft Regulation will affect the activities of a wide range of entities that design, market, and use downstream AI systems. However, the Artificial Intelligence Act is primarily aimed at system developers and suppliers, but here the focus is not only on those based in the EU, but also in some cases outside the EU [e.g. when an AI system from outside the EU is marketed within the EU, and when the results of the AI system will be used in Member States].

Will the Artificial Intelligence Act be affected by the “Brussels Effect”?

As with many other EU regulations of general application, i.e. the GDPR, the Artificial Intelligence Act will probably also carry the “Brussels effect” as it has the potential to become a global standard for the creation and use of AI systems. Although it will be subject to further changes during the legislative process, there is no doubt that its final shape will have an impact on the development of AI not only in the EU, but worldwide. This makes it more worthwhile to follow the work on the Draft Regulation. However, if it shares the fate of the GDPR – not only in terms of the “Brussels effect”, but also in terms of the duration of the legislative work [let us recall that the EC came up with a proposal to work on the GDPR in 2012, while the GDPR became effective in the EU in 2018] – one could come to the bold conclusion that business representatives still have some time to get ready. Regardless of the accuracy of such a view, businesses should make good use of the time that remains until the Artificial Intelligence Act comes into force – as the upcoming changes are not only comprehensive, but also demanding from both a legal and economic perspective.

TOMASZ KORYZMA

radca prawny partner, szef praktyki Nowych Technologii
w kancelarii CMSattorney-at-law, partner, head of the New Technologies
practice at CMS

ADRIANA ZDANOWICZ – LEŚNIAK, LL.M

adwokat, starszy prawnik w kancelarii CMS
advocate, senior associate at CMS

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Przykłady zastosowania SI zawarte w prezentacji „ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN THE AUTOMOBILE INDUSTRY - EU Transport Policies: How to prepare for AI while minimising risk” dostępnej na: PowerPoint Presentation [europa.eu] [dostęp: 9 czerwca 2022 r.]. Examples of AI applications included in the presentation “ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN THE AUTOMOBILE INDUSTRY - EU Transport Policies: How to prepare for AI while minimising risk” available at: PowerPoint Presentation [europa.eu] [accessed on: 9 June 2022].

Nowe rozporządzenie VBER i jego znaczenie dla branży motoryzacyjnej

Dnia 10 maja 2022 r. Komisja Europejska opublikowała nowe Rozporządzenie Komisji [UE] w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych („VBER”) jak również Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych („Wytyczne”). Dokumenty te stanowią podstawę prawną w zakresie oceny w świetle unijnego prawa konkurencji porozumień wertykalnych, a więc wszelkiego rodzaju umów zawieranych pomiędzy podmiotami działającymi na różnych szczeblach obrotu (np. umów dystrybucyjnych). VBER i Wytyczne są efektem prac Komisji Europejskiej ukierunkowanych na rewizję dotychczas obowiązujących rozporządzeń dotyczących porozumień wertykalnych. Nowe przepisy są wynikiem długiego procesu analiz i szerokiej dyskusji na temat obowiązujących przepisów z różnymi zainteresowanymi stronami. W ocenie Komisji, dotychczas obowiązujące przepisy, pochodzące z 2010 r., wymagały modyfikacji i dostosowania. Jak wskazuje sama Komisja, zmienione przepisy mają być dla przedsiębiorców prostsze, jaśniejsze i lepiej dostosowane do aktualnych uwarunkowań na rynkach właściwych.

Obok Rozporządzenia Komisji [UE] nr 461/2010 w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze pojazdów silnikowych („MVBER”), VBER stanowi najistotniejszy dokument dla

New VBER regulation and its meaning for the motor vehicle sector

On 10 May 2022, the European Commission published a new Commission Regulation [EU] on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices (“VBER”), as well as Guidelines on Vertical Restraints (“Guidelines”). These documents constitute the legal basis for the assessment under EU competition law of vertical agreements, i.e. all types of agreements concluded between entities operating at different levels of trade (e.g. distribution agreements). The VBER and Guidelines are the result of the European Commission’s work aimed at revising the existing rules concerning vertical agreements. The revised provisions are the result of a long process of analysis and extensive discussions of the existing legislation with various parties. In the Commission’s view, the existing rules, which date back to 2010, needed to be modified and adapted. As the Commission itself points out, the revised rules are intended to be simpler, clearer and better adapted to the current circumstances in the relevant markets for businesses.

Besides Commission Regulation [EU] No 461/2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector (“MVBER”), the VBER constitutes the most important

podmiotów działających w sektorze motoryzacyjnym ad-resującą kwestie związane z zawieraniem porozumień wertykalnych. Zarówno VBER jak i MVBBER (obecnie rozważane jest jego przedłużenie o kolejne 5 lat, a więc do 31 maja 2028 r.) zawierają wskazówki, z których korzystać mogą podmioty z branży motoryzacyjnej zawierający porozumienia wertykalne, bez obaw o naruszenie unijnego prawa konkurencji.

Niniejsza publikacja ma na celu zwięźle przybliżyć najważniejszych zmian wynikających z VBER oraz Wytycznych, istotnych również dla przedsiębiorców działających w sektorze motoryzacyjnym w Polsce.

Nowy VBER oraz Wytyczne – kluczowe zmiany

Nowy VBER oraz Wytyczne zawierają szereg ciekawych (i istotnych z punktu widzenia przedsiębiorców) zmian. Podkreślenia wymaga jednak fakt, że podstawowa zasada funkcjonowania systemu wyłączeń blokowych pozostaje bez zmian. Oznacza to, że przedsiębiorca, który spełnia warunki określone w wyłączeniu blokowym (VBER) oraz stosuje się do zasad wynikających z Wytycznych ma gwarancję, że jego umowy z przedsiębiorcami działającymi na innych szczeblach obrotu są zgodne z prawem konkurencji (bez konieczności przeprowadzania dodatkowych i często kosztownych analiz ekonomicznych skutków rynkowych zawartej umowy).

Co istotne, w nowym VBER utrzymany został poziom udziałów rynkowych stron umowy wertykalnej, od których zależy możliwość skorzystania z wyłączenia blokowego. Z takiego wyłączenia mogą korzystać strony umowy wertykalnej, jeżeli udziały rynkowe każdej z nich (odpowiednio na rynku sprzedaży i zakupu danego produktu/usługi objętych umową wertykalną) nie przekraczają 30%. Należy pamiętać, że przekroczenie tego progu nie powoduje, że umowa pomiędzy stronami automatycznie staje się niezgodna z unijnym prawem konkurencji. W przypadku przekroczenia 30% udziału przez którąkolwiek ze stron umowy konieczna jest natomiast indywidualna analiza konkretnego stanu faktycznego, która może potwierdzić lub wykluczyć możliwość współpracy stron na określonych warunkach.

Jedne z ciekawszych zmian w nowym VBER dotyczą poszerzenia możliwości stosowania systemu dystrybucji wyłącznej. System dystrybucji wyłącznej jest to system dystrybucji w którym dostawca przydziela terytorium lub

document for entities operating in the motor vehicle sector, addressing issues related to entering into vertical agreements. Both the VBER and the MVBBER (an extension of which, for an additional period of another 5 years, is currently under consideration, i.e. until 31 May 2028) contain guidelines that may be used by entities from the motor vehicle industry entering into vertical agreements, without concerns an infringement of EU competition law.

The purpose of this publication is to briefly outline the most important changes resulting from the VBER and the Guidelines, which may prove relevant for business entities operating in the motor vehicle sector in Poland.

New VBER and Guidelines – key modifications

The new VBER and Guidelines contain a number of changes – both interesting and important from the point of view of business entities. It should be emphasised, however, that the basic principle of the block exemption system remains unchanged. This means that a business entity which meets the conditions set out in the block exemption (VBER) and applies the principles of the Guidelines is guaranteed that its agreements with business entities operating at other levels of trade are compatible with competition law (without having to conduct an additional and often costly economic analysis of the market effects of the agreement).

Importantly, the new VBER maintains the level of market shares of the parties to the vertical agreement on which the possibility of benefitting from the block exemption depends. Such exemption may be used by the parties to a vertical agreement if the market shares of each of them (respectively, in the market for sale and purchase of a given product/service covered by the vertical agreement) do not exceed 30%. It should be remembered that exceeding this threshold does not automatically render the agreement between the parties incompatible with EU competition law. If the market share of any of the parties exceeds 30%, an individual analysis of the particular case is necessary. Such analysis may either confirm or exclude the relevant parties' right to cooperate on the agreed terms.

Some of the more interesting amendments in the new VBER relate to the expansion of the applicability of an exclusive distribution system. An exclusive distribution system is a distribution system in which a supplier allocates

grupę klientów na zasadzie wyłączności sobie lub swoim nabywcom i ogranicza wszystkim swoim pozostałym nabywcom możliwość czynnej sprzedaży na terytorium wyłącznym lub wyłącznej grupie klientów. Według poprzednio obowiązujących przepisów dystrybutor mógł przydzielić określone terytorium lub grupę klientów jedynie sobie lub jednemu nabywcy. Zgodnie zaś ze zrewidowanym VBER, dystrybutor może przydzielić to samo terytorium lub grupę klientów sobie lub maksymalnie pięciu swoim nabywcom. Ponadto aktualnie możliwe jest również zobowiązanie nabywcy, aby ograniczenie dotyczące sprzedaży na terytorium wyłącznym lub wyłącznej grupie klientów, zostało nałożone również na bezpośrednich klientów nabywcy.

Mimo wielu dyskusji i kontrowersji z tym związanych, w świetle nowych VBER i Wytycznych narzucanie cen odsprzedaży [RPM], w tym ustalanie marż, nadal będzie zaliczane do kategorii najpoważniejszych ograniczeń konkurencji. Nowe Wytyczne zawierają wskazówki dotyczące traktowania minimalnych cen reklamowych/promocyjnych [Minimum advertised prices – „MAP”]. Stosowanie MAP przez dostawcę oznacza zakazanie nabywcy reklamowania produktu z użyciem cen poniżej poziomu ustalonego przez dostawcę. Według nowych Wytycznych tego rodzaju praktyka będzie uznawana za formę narzucania cen odsprzedaży [RPM], a zatem za zakazane, najpoważniejsze ograniczenie konkurencji. Przy czym – na zasadzie wyjątku – w sytuacji, gdy możliwe jest wykazanie, że nabywca regularnie odsprzedaje produkt poniżej ceny hurtowej, a MAP ma na celu uniemożliwienie nabywcy sprzedaży poniżej ceny hurtowej, stosowanie MAP może być dopuszczalne, aby uniemożliwić danemu nabywcy wykorzystywanie produktu dostawcy jako lidera strat.

Zmianie ulegnie również podejście do przedłużania klauzuli o zakazie konkurencji. Zakaz konkurencji w umowach wertykalnych oznacza jakiegokolwiek bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie zakazujące nabywcy wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów lub usług, które konkurują z towarami lub usługami objętymi porozumieniem, bądź jakiegokolwiek bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie nabywcy do dokonywania u określonego dostawcy lub przedsiębiorstwa przez niego wskazanego ponad 80% swoich wszystkich zakupów towarów lub usług objętych porozumieniem i ich substytutów na właściwym rynku, obliczonych na podstawie wartości lub, jeśli taka jest standardowa praktyka przyjęta w branży, wielkości zakupów dokonanych przez nabywcę w poprzednim roku kalendarzowym. Aktualnie możliwe jest nałożenie tego

a territory or customer group on an exclusive basis to itself or its buyers, and restricts all of its other buyers from actively selling into the exclusive territory or exclusive customer group. Under the previous rules, the distributor could only allocate a territory or customer group to itself or to one buyer. Under the revised VBER, however, a given distributor may allocate the same territory or customer group to itself or to up to five of its buyers. In addition, it is now also possible to oblige the buyer to accept that the restriction on sales into the exclusive territory or to the exclusive customer group be also imposed on the direct customers of the buyer.

Despite much discussion and controversy surrounding this issue, under the new VBER and Guidelines, resale price maintenance [RPM], including markup setting, will continue to be categorised as a hardcore restriction of competition. The new Guidelines provide guidance on the treatment of minimum advertised prices (“MAPs”). The application of a MAP by a supplier means prohibiting a buyer from advertising a product using prices below a level set by the supplier. Under the new Guidelines, such practice will be considered to be a form of resale price maintenance [RPM] and, therefore, a prohibited hardcore restriction. However, as an exception, in circumstances where it can be demonstrated that a buyer regularly resells the product below the wholesale price and the MAP is intended to prevent the buyer from selling below the wholesale price, it may be permissible to use the MAP to prevent the buyer in question from using the supplier’s product as a loss leader.

The approach to extending non-compete clauses will also be revised. Non-competition in vertical agreements means any direct or indirect obligation causing the buyer not to manufacture, purchase, sell or resell goods or services which compete with the contract goods or services, or any direct or indirect obligation on the buyer not to purchase from a particular supplier or from a firm designated by that supplier more than 80% of its total purchases of the contract goods or services and their substitutes on the relevant market, calculated on the basis of the value or – where this is standard industry practice – the volume of its purchases in the preceding calendar year. Currently, it is possible to impose such a restriction for a period of up to five years. Thus, clauses providing for a non-compete obligation of more than five years or an indefinite ban do

rodzaju zakazu na okres do pięciu lat, a więc klauzule przewidujące zakaz na czas powyżej pięciu lat lub zakaz na czas nieokreślony nie korzystają z wyłączenia (i ta zasada zostanie utrzymana). Natomiast w przeciwieństwie do aktualnie obowiązujących zasad będzie możliwe również automatyczne przedłużanie okresu pięciu lat obowiązywania zakazu konkurencji pod warunkiem, że nabywca będzie mógł skutecznie renegotjować lub wypowiedzieć porozumienie wertykalne zawierające zakaz konkurencji z rozsądnym okresem wypowiedzenia i przy rozsądnych kosztach, co pozwoli mu skutecznie zmienić dostawcę po upływie pięciu lat.

Model agencyjny w zrewidowanych Wytycznych

Co istotne dla podmiotów z branży motoryzacyjnej, w treści nowych Wytycznych zawarto również szersze wyjaśnienia w zakresie definiowania „autentycznej” umowy agencyjnej (genuine agency agreement), która to stanowi dozwolone porozumienie wertykalne. Wyjaśnienia Komisji Europejskiej przedstawione w Wytycznych, mogą w praktyce zachęcić uczestników rynków motoryzacyjnych (np. rynku dystrybucji samochodów) do analizy potencjalnych zmian swoich systemów sprzedaży. Czy zatem, zgodnie z treścią Wytycznych, charakteryzuje się „autentyczna” umowa agencyjna która wykracza poza zakres artykułu 101 TFUE?

Mówiąc zwięźle, „autentyczną” umowę agencyjną (w rozumieniu Wytycznych) należy rozumieć jako stosunek, w którym agent nie ponosi żadnego znaczącego ryzyka finansowego lub handlowego w związku z danymi umowami. Zrewidowane Wytyczne definiują trzy rodzaje ryzyk istotnych z perspektywy analizy danego stosunku umownego pomiędzy zleceniodawcą a agentem - mowa tu o ryzyku kontraktowym, związanym bezpośrednio ze sprzedażą (np. finansowanie zakupu towarów), ryzyku powiązanym z inwestycjami specyficznymi dla danego rynku (a więc wymagane dla danego rodzaju działalności) oraz o ryzyku powiązanym z pozostałą aktywnością na danym rynku właściwym podejmowaną przez agenta na własne ryzyko. Zasadniczo, jeżeli agent nie zostaje obciążony jakimkolwiek takim ryzykiem w ramach stosunku prawnego ze zleceniodawcą (bądź ryzyka te obciążają agenta w stopniu nieznacznym), taka relacja traktowana będzie jako dozwolone porozumienie wertykalne.

Powyższe wskazówki mają jednak charakter ogólny i mogą się wydawać nieostre, dlatego też Wytyczne zawierają

not benefit from the exemption (and this rule will be maintained). In contrast to the previous rules, it will also be possible to automatically extend the five-year non-compete period, provided that the purchaser can effectively renegotiate or terminate the vertical agreement containing the non-compete with a reasonable notice period and at a reasonable cost, allowing the purchaser to effectively switch suppliers after the five-year period.

Agency model in the revised Guidelines

What is important for the entities from the motor vehicle sector is that the new Guidelines also provide more detailed explanations regarding the definition of a “genuine” agency agreement, which is a permitted vertical agreement. The European Commission’s explanations presented in the Guidelines may, in practice, encourage participants in motor vehicle markets (e.g. car distribution markets) to analyse potential changes to their sales systems. Hence, what are the characteristics of a “genuine” agency agreement that falls outside the scope of Article 101 TFEU under the new Guidelines?

In short, a “genuine” agency agreement (within the meaning of the Guidelines) should be understood to be a relationship in which the agent does not bear any significant financial or commercial risk in connection with the contracts in question. The revised Guidelines define three types of risks relevant to the analysis of the contractual relationship between the principal and the agent: contract-specific risks directly related to sales (e.g. financing the purchase of goods), risks related to market-specific investments (and thus required for the type of business), and risks related to other activities in the relevant market undertaken by the agent at its own risk. In principle, if the agent is not (or only to a negligible extent) exposed to any such risks in the legal relationship with the principal, the relationship will be treated as a permitted vertical agreement.

However, the above guidance is general in nature and may seem vague in terms of interpretation. Therefore, the

dalsze instrukcje dla przedsiębiorców. Po pierwsze, Wytyczne wskazują, że istnienie „autentycznej” umowy agencyjnej jest mniej prawdopodobne, gdy agent negocjuje oraz / lub zawiera umowy w imieniu dużej ilości zleceniodawców. Po drugie, Komisja w dalszej części Wytycznych doprecyzowuje, jak rozumieć wspomniane wcześniej ryzyka; i tak, o „autentycznej” umowie agencyjnej mowa będzie w sytuacji, w której spełnione zostaną następujące przesłanki:

- agent nie nabywa własności sprzedawanych towarów [novum w tym kontekście stanowi wyjątek – agent może nabyć własność towarów na bardzo krótki okres przy sprzedaży towarów na rzecz zleceniodawcy; zmiana ta zapewnia większą elastyczność przy wykonywaniu „autentycznej” umowy agencyjnej];
- agent nie ponosi kosztów dostawy towarów [w tym kosztów transportu],
- agent nie ponosi kosztów zaopatrzenia i finansowania takiego zaopatrzenia;
- agent nie odpowiada za niewykonanie umowy przez klienta [z wyjątkiem utraty przez agenta prowizji];
- agent nie odpowiada przed klientem [lub stronami trzecimi] za szkody związane z wykonaniem umowy;
- agent nie jest [bezpośrednio lub pośrednio] zobowiązany do czynienia inwestycji i nakładów w zakresie promocji sprzedaży;
- agent nie ponosi kosztów inwestycyjnych specyficznych dla danego rynku [chodzi tu o koszty wyposażenia, lokalu, wykwalfikowania personelu czy reklamy i promocji];
- agent w ramach stosunku agencji nie świadczy jakichkolwiek usług na wspólnym rynku właściwym [jak np. dostawa towarów], chyba że koszty takich usług są mu zwracane.

Przy spełnieniu powyższych założeń, można uznać, że mamy do czynienia z „autentycznym” modelem agencyjnym, traktowanym przez nowe Wytyczne jako stanowiący dozwolone porozumienie wertykalne. Pamiętać należy jednak, że powyższe enumeratywne przykłady nie stanowią listy wyczerpującej, a każdy przypadek kształtowania stosunków agencyjnych jako dozwolonego porozumienia wertykalnego należy badać ad casu. Ryzyko związane z błędną kwalifikacją / ukształtowaniem umowy [tj. naruszenie prawa konkurencji] jest na tyle istotne, że warto w tym zakresie przeprowadzić dokładną analizę.

Co dodatkowo istotne, zapewnienie pokrycia wspomnianych w nowych Wytycznych ryzyk, leży w gestii dającego

Guidelines provide further instructions for business entities to this end. First, the Guidelines indicate that the existence of a “genuine” agency agreement is less likely when the agent negotiates and/or concludes agreements on behalf of a large number of principals. Secondly, the Commission further clarifies how the risks mentioned above are to be understood; thus, a “genuine” agency agreement will be meant when the following conditions are met:

- the agent does not acquire the property in the goods bought or sold under the agency agreement [there is, however, a new exception in place - the agent may acquire ownership of the goods for a very short period when selling the goods on behalf of the principal; this change provides greater flexibility in the execution of a “genuine” agency contract];
- the agent does not contribute to the costs relating to the supply or purchase of the contract goods and services [transport costs included];
- the agent does not maintain costs of stocks or financing of such stocks;
- the agent does not take responsibility for the customers’ non-performance of the contract [with the exception of the loss of agent’s commission];
- the agent does not assume responsibility towards customers or other third parties for loss or damage resulting from the supply of the goods or services;
- the agent is not [directly or indirectly] obliged to invest in sales promotions;
- the agent does not make market-specific investments [such as costs of equipment, premises, training of personnel, and advertising];
- the agent does not undertake other activities with the same product market required by the principal under the agency relationship [e.g. delivery of the goods], unless he is reimbursed for such activities.

Under these assumptions, the “genuine” agency model may be regarded as constituting a permissible vertical agreement under the new Guidelines. However, it should be emphasised that the above enumerative examples do not constitute an exhaustive list, and each case of agency relationships being formed as a permissible vertical agreement should be examined on a case-by-case basis. The risk of mischaracterisation/misconstruction of the relevant legal relationship [i.e. violation of competition law] is indeed so significant that a thorough analysis in this respect is worthwhile.

It is also important to note that it is up to the principal to ensure that the risks mentioned in the new Guidelines

zlecenie – powinien on zorganizować zasady współpracy z agentem w taki sposób (np. w zakresie pokrycia kosztów ponoszonych przez agentów) aby w praktyce, ryzyka te nie obciążały agenta. Nowość w tym zakresie stanowi umożliwienie zleceniodawcy stosowania różnych metod w celu pokrycia odpowiedniego ryzyka. Metody te mają zapewnić brak ponoszenia przez agenta jakiegokolwiek ryzyka (lub ponoszenie jedynie nieznacznego ryzyka), pod warunkiem że istnieje wyraźne rozróżnienie między kwotą przeznaczoną na pokrycie odpowiedniego ryzyka i kosztów agenta a wszelkimi innymi kwotami wypłacanymi agentowi. Do proponowanych w nowych Wytycznych metod pokrywania takich ryzyk zaliczyć można m.in. uiszczanie na rzecz agenta odpowiedniej sumy pieniężnej bądź ustalonej części przychodów uzyskanych ze sprzedaży towarów lub usług w ramach umowy agencyjnej.

Wejście w życie VBER oraz Wytycznych zaplanowano na dzień 1 czerwca 2022 r., a więc w praktyce przepisy te już obowiązują. Istotne dla przedsiębiorców jest zatem zapoznanie się z nowymi regulacjami, aby móc odpowiednio strukturyzować komercyjne warunki działania na rynkach właściwych w zakresie porozumień zawieranych ze swoimi dostawcami czy dystrybutorami / agentami.

KRZYSZTOF SIKORA

radca prawny, starszy prawnik w kancelarii CMS
attorney-at-law, senior associate at CMS

are covered (not transferred to the agent) - the principal should organise the terms of cooperation with the agent in such a way (e.g. in terms of covering the costs incurred by agents) that, in practice, these risks are not borne by the agent. A novelty in this respect is that the principal is allowed to use different methods to cover the relevant risks. These methods are intended to ensure that the agent does not bear any risk (or bears only insignificant risk), provided that there is a clear distinction between the amount intended to cover the relevant risks and the agent's costs and any other amounts paid to the agent. Among the methods proposed in the new Guidelines for covering such risks are the payment to the agent of an appropriate sum of money or a fixed percentage of the revenues generated by the sale of goods or services under the agency agreement.

The VBER and Guidelines are already in force, starting from 1 June 2022. It is, therefore, important for business entities to familiarise themselves with the new regulations in order to be able to properly structure the commercial terms of their operations in the relevant markets with respect to agreements concluded with their suppliers or distributors/agents.

JAN MAĆCIOR

aplikant adwokacki, prawnik w kancelarii CMS
advocate trainee, lawyer at CMS



PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Nowe VBER i Wytyczne weszły w życie w dniu 1 czerwca 2022 roku. / New VBER and Guidelines entered into force on 1 June 2022.

Dostawcy wysokiego ryzyka i inne nadchodzące zmiany w zakresie cyber-prawa

Cyberbezpieczeństwo staje się coraz ważniejszym tematem poruszonym w debacie publicznej, zwłaszcza w kontekście wojny za naszą wschodnią granicą oraz towarzyszącym jej atakom cybernetycznym. Nie powinno zatem dziwić coraz większe zainteresowanie tym obszarem ze

High-risk suppliers and other upcoming cyber-law developments

Cybersecurity is becoming an increasingly important topic in public debate, especially in the context of the war beyond our eastern border and the accompanying cyber attacks. Therefore, the growing interest in this area from the legislature, both EU and national, should not be

strony prawodawcy, zarówno unijnego, jak również krajowego. Na poziomie unijnym trwają aktualnie prace nad nową, udoskonaloną wersją tzw. dyrektywy NIS (dyrektywa nr 2016/1148 w sprawie środków na rzecz wysokiego wspólnego poziomu bezpieczeństwa sieci i systemów informatycznych na terytorium Unii), określaną mianem NIS 2.0. Z kolei na poziomie krajowym planowana jest nowelizacja kluczowej dla cyberbezpieczeństwa regulacji – pochodzącej z lipca 2018 roku ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa (dalej jako „UKSC”).

Projekt zmieniający UKSC, którego kolejna wersja opublikowana została z połowie marca 2022 r., przewiduje szereg nowych instytucji i rozwiązań, mających na celu wzmocnienie krajowego systemu cyberbezpieczeństwa. Szczególne zainteresowanie oraz kontrowersje budzi zwłaszcza propozycja związana z postępowaniem w sprawie uznania za tzw. dostawcę wysokiego ryzyka. Co przy tym istotne, dotyczyć ona może nie tylko takich sektorów jak telekomunikacyjny, ale również motoryzacyjny.

Zgodnie z projektem, minister właściwy do spraw informatyzacji może wszcząć postępowanie administracyjne w sprawie zakwalifikowania określonego dostawcy sprzętu lub oprogramowania jako dostawcy wysokiego ryzyka. Postępowanie takie wszczynane ma być z urzędu lub na wniosek przewodniczącego Kolegium ds. Cyberbezpieczeństwa (organu opiniodawczo-doradczego w zakresie bezpieczeństwa cybernetycznego, działającego przy Radzie Ministrów). Jego celem zaś jest ochrona ważnego interesu państwowego, co związane jest z możliwością wykorzystywania określonego sprzętu lub oprogramowania przez wskazane w ustawie podmioty, w tym w szczególności podmioty tworzące krajowy system bezpieczeństwa cybernetycznego, takie jak banki, operatorzy telekomunikacji oraz wybrane podmioty działające w sektorze transportowym.

Projekt wprowadza stosunkowo szerokie definicje kluczowe dla nowej regulacji: „dostawca” rozumiany jako producent, autoryzowany przedstawiciel, importer oraz dystrybutor, zarówno z obszaru UE, jak również z państw spoza UE oraz NATO. Z kolei poprzez „sprzęt lub oprogramowanie” rozumie się:

- produkty ICT (tj. elementy systemu informacyjnego),
- usługi ICT (tj. usługi polegające wyłącznie lub w znacznym stopniu na przekazywaniu, przechowywaniu, gromadzeniu lub przetwarzaniu informacji za pomocą systemów informacyjnych) oraz
- procesy ICT (tj. czynności wykonywane w celu projektowania, budowy, rozwijania, dostarczania lub utrzymywania

surprising. At the EU level, work is currently underway on a new, improved version of the so-called NIS Directive (Directive 2016/1148 on measures for a high common level of security of network and information systems across the Union), referred to as NIS 2.0. On the national level, in turn, an amendment of a key regulation for cybersecurity is planned – the Act on the National Cybersecurity System (hereinafter “ANCS”), dated July 2018.

The draft amending the ANCS, the next version of which was published from mid-March 2022, provides a number of new institutions and solutions aimed at strengthening the national cybersecurity system. Of particular interest and controversy is the proposal related to the procedure for recognition as a so-called high-risk supplier. Importantly, it may apply not only to such sectors as telecommunications, but also to the automotive industry.

Under the draft, the minister responsible for IT in Poland may initiate administrative proceedings to classify a particular hardware or software supplier as high-risk. Such proceedings are to be initiated ex officio or at the request of the chairman of the Cybersecurity Council (an advisory body on cybersecurity attached to the Council of Ministers). Its purpose, in turn, is to protect an important state interest, which is related to the possibility of use of certain hardware or software by entities designated in the act, including in particular entities that make up the national cybersecurity system, such as banks, telecommunications operators, and selected entities operating in the transportation sector.

The draft introduces relatively broad definitions of the key elements of the new regulation: “supplier” is understood as a manufacturer, authorised representative, importer and distributor, both from within the EU and from countries outside the EU and NATO. In turn, by “hardware or software” is meant:

- ICT products (i.e. elements of an information/IT system),
- ICT services (i.e. services consisting solely or largely in transmitting, storing, collecting or processing information via information systems) and
- ICT processes (i.e. activities performed to design, build, develop, deliver or maintain ICT products or ICT services). In practice, this may apply in particular (but not exclusively)

produktów lub usług ICT). W praktyce dotyczyć może to w szczególności (lecz nie tylko) komponentów tworzonej obecnie w kraju sieci 5G, która wykorzystywana może być również przez sektor motoryzacyjny.

Same kryteria uznania określonego dostawcy za dostawcę wysokiego ryzyka są mało precyzyjne, dając tym samym stosunkowo duży zakres swobody decyzyjnej organowi prowadzącemu postępowanie w sprawie. Projektowane przepisy wskazują tu na „poważne zagrożenie dla obronności, bezpieczeństwa państwa lub bezpieczeństwa i porządku publicznego, lub życia i zdrowia ludzi”. Ponadto wśród kryteriów analizy, jaką prowadzić ma na zlecenie ministra Kolegium ds. Cyberbezpieczeństwa, wskazano w szczególności na takie okoliczności jak:

- [a] potencjalne zagrożenia bezpieczeństwa narodowego o charakterze ekonomicznym, wywiadowczym i terrorystycznym oraz zagrożenia dla realizacji zobowiązań sojuszniczych i europejskich, jakie stanowi dostawca sprzętu i oprogramowania;
- [b] prawdopodobieństwo z jakim dostawca sprzętu lub oprogramowania znajduje się pod kontrolą państwa spoza terytorium UE lub NATO.

Projekt zmian do UKSC nie przewiduje przy tym odpowiedniego udziału ze strony ocenianego dostawcy w trakcie prowadzonego postępowania. Najnowsza wersja projektu czyni w tym zakresie jedynie niewielkie ustępstwo, dopuszczając do postępowania największych przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Co więcej, podmiot, w stosunku do którego prowadzone ma być przedmiotowe postępowanie, ma mieć ograniczone możliwości zaproponowania określonych środków zaradczych, czyli takich które mógłby skłonić organy publiczne do zmiany jego kwalifikacji. Samej zaś decyzji wydanej przez organ ma być nadawany rygor natychmiastowej wykonalności; dostawca wysokiego ryzyka ma mieć jedynie możliwość odwołania się od decyzji do sądu administracyjnego.

Główne konsekwencje uznania określonego podmiotu jako dostawcy wysokiego ryzyka to:

- [a] zakaz korzystania przez wskazane w ustawie podmioty (w tym podmioty tworzące krajowy system cyberbezpieczeństwa) z określonych w decyzji rodzajów produktów, usług oraz procesów ICT;
- [b] nakaz wycofania z eksploatacji tych rodzajów produktów, usług i procesów, w sytuacji, gdy były one wykorzystywane przez wydaniem decyzji. Zgodnie z aktualną wersją projektu powinno to nastąpić co do zasady

to components of the 5G network currently being developed in the country, which may also be used by the automotive sector.

The criteria for recognising a particular supplier as a high-risk supplier are themselves vague, thus giving a relatively large degree of discretion to the authority investigating the case. The proposed regulations indicate “a serious threat to national defence, state security or public security and order, or to human life and health”. In addition, the following circumstances were specifically indicated among the criteria for the analysis to be conducted by the Cybersecurity Council on behalf of the minister:

- [a] potential national security threats of an economic, intelligence, and terrorist nature and threats to the fulfilment of allied and European commitments posed by the hardware and software supplier;
- [b] the likelihood that the hardware or software supplier is under the control of a country outside of the EU or NATO.

The draft amendments to the ANCS do not provide for adequate participation of the assessed supplier in the proceedings. The latest version of the draft makes only a small concession in this regard, admitting the largest telecommunications undertakings to the proceedings. Moreover, the entity in relation to which the proceedings are to be conducted is to have limited opportunities to propose certain remedies, i.e. such that could induce the public authorities to change its classification. A decision issued by an authority is to be made immediately enforceable; a high-risk supplier is only to be able to appeal the decision to an administrative court.

The main consequences of identifying a specific entity as a high-risk supplier are:

- [a] a prohibition on use of the types of ICT products, services, and processes specified in the decision by the entities designated in the act (including the entities that make up the national cybersecurity system);
- [b] an order to decommission those types of products, services and processes where they were in use prior to the issuance of the decision. According to the current version of the draft, this should occur, in principle,

w terminie 7 lat od dnia ogłoszenia decyzji, przy czym produkty (usługi, procesy) te mogą być wykorzystywane przez ten okres wyłącznie w celu naprawy, modernizacji, wymiany lub uaktualnienia;

(c) zakaz nabywania sprzętu, oprogramowania i usług określonych w decyzji przez podmioty podlegające regulacji prawa zamówień publicznych.

Nie bez znaczenia może być tu również negatywny wpływ wizerunkowy [PR-owy] na dostawcę uznanego za dostawcę wysokiego ryzyka. Zgodnie bowiem z projektem, minister ogłasza decyzję o uznaniu podmiotu za dostawcę wysokiego ryzyka w „Monitorze Polskim” oraz udostępnia ją na stronie Biuletynu Informacji Publicznej. Minister właściwy do spraw informatyzacji ma również prowadzić elektroniczny rejestr wszystkich produktów, usług i procesów ICT, w odniesieniu do których wydano tego rodzaju decyzje administracyjne.

Rozwiązania pozwalające organom publicznym na prowadzenie analiz i badań określonych urządzeń oraz oprogramowania oferowanych na rynku funkcjonują zresztą już obecnie w UKSC, choć – jak na razie – głównie „na papierze”. Mowa tu o uprawnieniu przewidzianym w art. 33 UKSC, zgodnie z którym CSIRT MON, CSIRT NASK lub CSIRT GOV mogą przeprowadzić badanie urządzenia informatycznego lub oprogramowania w celu identyfikacji podatności, której wykorzystanie może zagrozić w szczególności „integralności, poufności, rozliczalności, autentyczności lub dostępności przetwarzanych danych, które może mieć wpływ na bezpieczeństwo publiczne lub istotny interes bezpieczeństwa państwa”. Efektem tego badania może być zaś wydanie przez Pełnomocnika Rządu ds. Cyberbezpieczeństwa rekomendacji dotyczących stosowania określonych urządzeń lub oprogramowania, w tym zakazu lub ograniczenia ich stosowania.

Projekt zmian w UKSC istotnie wzmacnia kompetencje organów w zakresie tego rodzaju badań i analiz, pozwalając im w szczególności na stosowanie technik mających na celu uzyskiwanie dostępu do przetwarzanych danych, odtwarzanie postaci źródłowej oprogramowania, zwielokrotnianie kodu programowego, odtwarzanie algorytmu przetwarzania danych, usuwanie lub przełamywanie zabezpieczeń przed badaniem, identyfikację podatności lub identyfikację nieudokumentowanych funkcji realizowanych przez urządzenie informatyczne lub oprogramowanie. Tego rodzaju ingerencje ze strony organów publicznych – choć zrozumiałe w kontekście wymogów

within 7 years of the date of the announcement of the decision, and these products (services, processes) may be used during this period only for repair, modernisation, replacement or upgrade;

(c) a prohibition on the purchase of equipment, software and services specified in the decision by entities subject to the procurement law.

The negative image [PR] impact on a supplier deemed to be a high-risk supplier may also be significant. According to the draft, the minister will announce the decision on recognising a business entity as a high-risk supplier in “Monitor Polski” – the Official Journal of the Republic of Poland – and make it available on the website of the Public Information Bulletin. The minister responsible for IT is also required to maintain an electronic register of all ICT products, services and processes with respect to which such administrative decisions were issued.

Solutions allowing public authorities to analyse and test certain devices and software offered on the market already exist in the ANCS, although – so far – mainly on paper. The authorisation provided for in Article 33 of the ANCS, according to which the CSIRT MON, CSIRT NASK or CSIRT GOV may examine an IT device or software in order to identify vulnerabilities, the use of which may threaten in particular “the integrity, confidentiality, accountability, authenticity or availability of processed data, which could affect public security or a significant interest of state security”. The result of this examination may be the issuance of recommendations by the Government Commissioner for Cybersecurity regarding the use of specific devices or software, including prohibiting or restricting their use.

The draft amendments to the ANCS significantly strengthen the authorities’ powers in relation to this type of research and analysis, allowing them in particular to use techniques aimed at gaining access to processed data, reproducing the source form of software, multiplying the software code, reproducing a data-processing algorithm, removing or breaking safeguards prior to testing, identifying vulnerabilities or identifying undocumented functions performed by an IT device or software. Such intrusions by public authorities – while understandable in the context of the requirements to ensure a high level of cybersecurity – require the attention of the private sector, including the

zapewnienia wysokiego poziomu cyberbezpieczeństwa – wymagają uwagi ze strony sektora prywatnego, w tym motoryzacyjnego, zarówno na etapie tworzenia, a następnie stosowania przepisów.

automotive industry, both in the creation and subsequent application of regulations.

DR / PH.D. DAMIAN KARWALA

DOMINIKA TYC



radca prawny, counsel w kancelarii CMS
attorney-at-law, counsel at CMS

aplikantka adwokacka, prawnik w kancelarii CMS
advocate trainee, lawyer at CMS

Jednolity system ochrony patentowej coraz bliżej. Jakie niesie szanse i zagrożenia?

Po wielu latach gorących dyskusji i przygotowań dotyczących stworzenia w Europie jednolitego systemu ochrony patentowej w końcu nastąpił przełomowy moment, w którym można realnie oczekiwać, iż system ten wejdzie w życie z końcem 2022 roku.

Nie wszystkie kraje UE podpisały porozumienie

W założeniach stworzenie patentu europejskiego o jednolitym skutku (tzw. patentu jednolitego) ma umożliwić przyznanie zgłaszającemu patentu, który będzie automatycznie obowiązywać we wszystkich państwach UE uczestniczących w tym systemie, a zagadnienia związane z jego naruszeniem lub unieważnieniem będą rozpatrywane przez jeden sąd (tzw. Jednolity Sąd Patentowy).

Pomimo że Polska początkowo w okresie swojej prezydencji w Unii Europejskiej wspierała utworzenie w Europie jednolitego systemu ochrony patentowej, przystępując do tzw. wzmocnionej współpracy w tym zakresie, ostatecznie do dziś (jako jedno z trzech państw - obok Hiszpanii i Chorwacji) nie podpisała Porozumienia w sprawie Jednolitego Sądu Patentowego.

Istnieje wiele powodów, dla których kraje te nie podpisały Porozumienia w sprawie Jednolitego Sądu Patentowego. Między innymi, istniały obawy, że w wyniku wprowadzenia jednolitego systemu patentowego nastąpi nagły wzrost liczby patentów obejmujących terytoria krajowe, które nie będą tłumaczone na języki lokalne. Wątpliwości

Unified system of patent protection ever closer. What are the opportunities and the threats?

After many years of heated discussions and preparations concerning the creation of a unitary patent protection system in Europe, a turning point has finally been reached in which one can realistically expect that this system will enter into force at the end of 2022.

Not all EU states have signed the agreement

The idea behind the creation of a European patent with unitary effect (the so-called unitary patent) is to allow the applicant to be granted a patent that will automatically apply in all EU states participating in this system, while issues linked to its infringement or invalidation will be examined by a single court (the so-called Unified Patent Court).

Although initially, in the period of its presidency in the European Union, Poland supported the creation of a unitary patent protection system in Europe, when joining the so-called enhanced cooperation in this regard, ultimately it has not signed (as one of three countries - the others being Spain and Croatia) the Agreement on a Unified Patent Court to date.

There are many reasons why these countries have not signed the Agreement on a Unified Patent Court. Among other reasons, there was a concern that the introduction of a unitary patent system would result in a sudden increase in the number of patents covering national territories that would not be translated into local languages.

budziły również wyższe koszty postępowania przed Jednolitym Sądem Patentowym niż przed sądem krajowym, co stanowiłoby szczególnie problem dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Nie oznacza to jednak, że wejście w życie jednolitego systemu patentowego w Europie nie będzie miało wpływu na sytuację firm działających na terytorium państw, które nie podpisały Porozumienia w sprawie Jednolitego Sądu Patentowego, w tym przedsiębiorców działających w Polsce.

Konsekwencje zmian dla przedsiębiorców działających w Polsce, w tym w branży motoryzacyjnej

W związku z tym, że system patentu europejskiego o jednolitym skutku zacznie obowiązywać już wkrótce w wielu państwach europejskich, istnieje szereg działań, które - zwłaszcza firmy tworzące lub korzystające z innowacyjnych technologii, w tym z branży motoryzacyjnej - powinny brać pod uwagę.

Przede wszystkim - wraz z wejściem w życie nowego systemu - uprawnieni do patentów europejskich (w tym firmy z siedzibą w Polsce) powinni podjąć decyzję, czy swoje prawa wyłączne chcą poddać sądownictwu Jednolitego Sądu Patentowego, czy też - tak jak dotychczas - spory dotyczące tych patentów mają być rozstrzygane przez organy poszczególnych krajów, w których patent pozostaje w mocy. W przypadku braku decyzji w wyznaczonym terminie (tzn. klauzula opt-out), Jednolity Sąd Patentowy stanie się sądem wyłącznie właściwym zarówno w zakresie rozstrzygania o naruszeniu takich patentów, jak i ich unieważnienia (w odniesieniu do terytoriów krajów, które ostatecznie przyjmą system patentu jednolitego).

Ponadto przedsiębiorcy, którzy mają obecnie zawarte umowy licencyjne na korzystanie z technologii objętych patentami europejskimi (np. dotyczących innowacyjnych podzespołów samochodowych lub technologii telekomunikacyjnych), powinni dokonać ich analizy - również w perspektywie zastosowania wobec nich nowego systemu i poddania sporów jurysdykcji Jednolitego Sądu Patentowego.

W momencie, gdy rozpocznie się funkcjonowanie nowego systemu patentu europejskiego o jednolitym skutku, warto także, aby przedsiębiorcy, którzy będą prowadzić działalność w państwach europejskich objętych tym systemem poprzez oferowanie tam swoich towarów i usług, zweryfikowali,

Doubts were also raised by the higher costs of proceedings before the Unified Patent Court as compared to a national court, which would pose a particular problem for small and medium-sized enterprises.

This does not mean, however, that the entry into force of the unitary patent system in Europe will not have any impact on the situation of companies operating in the territory of states that have not signed the Agreement on a Unified Patent Court, including business entities operating in Poland.

Consequences of changes for business entities operating in Poland, including in the automotive sector

Given that the European patent system with unitary effect will soon come into force in numerous European countries, there are a number of measures that companies - especially those creating or using innovative technologies, including in the automotive sector - should take into consideration.

Above all, with the entry into force of the new system, holders of European patents (including companies based in Poland) should decide whether they want to submit their exclusive rights to the jurisdiction of the Unified Patent Court or whether, as has been the case so far, disputes relating to these patents are to be resolved by the authorities of the individual countries in which the patent remains in force. In the absence of a decision within the prescribed period (the so-called opt-out clause), the Unified Patent Court will become the court with exclusive jurisdiction both in ruling on infringement of such patents and in their invalidation (with regard to the territories of countries which will ultimately adopt the unitary patent system).

Moreover, business entities which currently have licensing agreements in place for technologies covered by European patents (e.g. for innovative automotive components or telecommunications technologies) should review them - also as regards the new system being applied to them and disputes being submitted to the jurisdiction of the Unified Patent Court.

Once the new European unitary patent system comes into operation, it is worthwhile for the business entities which will be carrying out activities in European countries covered by this system by offering their goods and services there to check whether the solutions used

czy w stosowanych przez nich rozwiązaniach znajdują zastosowanie wynalazki objęte patentem jednolitym (np. różnego rodzaju chipy związane z technologią telekomunikacyjną), a jeśli tak, to należałoby zawrzeć odpowiednie umowy licencyjne. W przeciwnym razie przedsiębiorcy będą narażeni na postępowanie sądowe prowadzone już według nowych zasad, wyłącznie przed Jednolitym Sądem Patentowym. Obecnie wiadomo, że Jednolity Sąd Patentowy będzie miał dwa oddziały centralne - w Paryżu i w Monachium, natomiast w związku z Brexitem, pierwotnie planowana w Londynie trzecia siedziba, zostanie przeniesiona w inne miejsce, które nie zostało jeszcze ustalone. Natomiast sąd odwoławczy będzie miał siedzibę w Luxemburgu.

Jak będzie wyglądała procedura uzyskiwania i egzekwowania patentów w krajach nieobjętych Porozumieniem w sprawie Jednolitego Sądu Patentowego?

Przedsiębiorstwa z siedzibą w krajach nienależących do systemu patentu europejskiego o jednolitym skutku, które będą chciały uzyskać patent europejski o jednolitym skutku, będą mogły to zrobić w drodze odpowiedniej procedury patentu europejskiego o jednolitym skutku. Jednak firmy, które będą chciały uzyskać ochronę w krajach nienależących do systemu patentu europejskiego o jednolitym skutku (np. w Polsce), będą musiały postępować w dotychczasowy sposób, tj. dokonać tzw. walidacji patentu europejskiego przed krajowymi urzędami patentowymi (poprzez złożenie do Urzędu Patentowego tłumaczenia takiego patentu na język polski) lub złożyć wniosek o patent krajowy na tych terytoriach.

Podobnie, powództwa o stwierdzenie braku naruszenia i unieważnienia w odniesieniu do patentów w państwach nieobjętych Porozumieniem w sprawie Jednolitego Sądu Patentowego nadal będzie należało wnosić do sądów krajowych tych państw.

Wobec powyższego, właściciele patentów, którzy będą chcieli egzekwować patent na terytorium objętym systemem patentu europejskiego o jednolitym skutku oraz np. w Wielkiej Brytanii, Hiszpanii lub Polsce, a także konkurenci, którzy będą chcieli unieważnić odpowiednie patenty na tych terytoriach, będą musieli „zonglować” różnymi postępowaniami i brać pod uwagę ze strategicznego punktu widzenia różne czynniki, takie jak orzecznictwo, koszty, terminy, itp.

by them contain inventions covered by the unitary patent [e.g. various types of chips related to telecommunications technology] and, if so, they should conclude appropriate licensing agreements. Otherwise, these business entities will be exposed to the risk of court proceedings conducted already according to the new rules, exclusively before the Unified Patent Court. It is now known that the Unified Patent Court will have two central seats: in Paris and Munich, while, as a result of Brexit, the originally planned third seat in London will be moved to another location yet to be determined. The Court of Appeal, on the other hand, will have its seat in Luxembourg.

What will the procedure be for obtaining and enforcing patents in countries not covered by the Agreement on a Unified Patent Court?

Business entities with their seats in countries outside the European unitary patent system that wish to obtain a European patent with unitary effect will be able to do so by means of the relevant procedure for the European unitary patent. However, companies wishing to obtain protection in countries that do not belong to the European unitary patent system [e.g. in Poland] will have to proceed as before, i.e. make the so-called validation of the European patent before national patent offices (by filing a translation of such patent into Polish with the Patent Office) or apply for a national patent in those territories.

Similarly, actions for a declaration of a lack of infringement and annulment regarding patents in countries not covered by the Agreement on a Unified Patent Court will still have to be brought before the national courts of those countries.

In view of the above, patent holders wishing to enforce a patent in a territory covered by the European unitary patent system, and, for instance, in the UK, Spain or Poland, as well as competitors wishing to invalidate relevant patents in these territories, will have to “juggle” various proceedings and take into account, from a strategic point of view, various factors such as jurisprudence, costs, time limits, etc.

Zalety i wady nowego systemu

Jedną z planowanych zalet nowego systemu ma być to, że poprzez wprowadzenie Jednolitego Sądu Patentowego ma on z czasem umożliwić utworzenie jednolitego i bardziej przewidywalnego orzecznictwa w sprawach patentowych, co niewątpliwie wpłynie na większą pewność obrotu w zakresie korzystania i egzekwowania patentów, co również będzie miało istotne znaczenie dla firm działających w branży motoryzacyjnej. Obecnie w różnych państwach członkowskich zapadają bardzo często rozbieżne orzeczenia i decyzje dotyczące naruszenia czy unieważnienia tego samego patentu europejskiego, a spory toczą się jednocześnie w wielu krajach. Zjawisko to jest szczególnie widoczne w ostatnim czasie m.in. właśnie w branży motoryzacyjnej na gruncie sporów dotyczących tzw. patentów niezbędnych do wdrożenia standardów, inaczej zwanych normami, mających coraz szersze zastosowanie m.in. w związku z rozwojem technologii Internetu Rzeczy i sieci 5G.

Kolejną zaletą nowego systemu będzie również to, że wydanie wyroku przez Jednolity Sąd Patentowy będzie w praktyce oznaczać, że uprawniony z patentu nie będzie już musiał inicjować kilku postępowań sądowych przed sądami krajowymi dotyczących naruszenia tego samego patentu europejskiego. Niewątpliwie będzie miało znaczenie z punktu widzenia szybkości egzekwowania prawa z patentu oraz kosztów postępowania.

Niemniej jednak planowany nowy system ma także wady, o których w Polsce bardzo wiele mówiło się w przestrzeni publicznej w 2013 roku. Między innymi z uwagi na obawy, że nowy system spowoduje obowiązywanie w Polsce bardzo wielu patentów zgłaszanych przez firmy zagraniczne, które nie będą publikowane w języku polskim, ostatecznie podjęto wówczas decyzję, iż Polska nie przystąpi do Porozumienia.

Podsumowanie

Zbliżający się system patentu europejskiego o jednolitym skutku niesie ze sobą wiele korzyści dla przedsiębiorców. Jednak ze względu na współistnienie na rynku globalnym patentów jednolitych, europejskich i krajowych, przedsiębiorcy będą musieli dokonać strategicznych wyborów związanych z ich ochroną. Możliwość prowadzenia równoległych postępowań w sądach krajowych i sądach Unii Europejskiej, w których zapadają sprzeczne orzeczenia dotyczące tych samych faktów, oznacza, że zgłaszający będzie

Advantages and disadvantages of the new system

One of the planned advantages of the new system is that, through the introduction of the Unified Patent Court, it is intended to enable, over time, the creation of unified and more predictable jurisprudence in patent matters, which will undoubtedly result in greater trading certainty in the use and enforcement of patents, which will also be important for companies operating in the automotive industry. At present, there are very often divergent decisions and rulings delivered in different Member States concerning infringement or invalidity of the same European patent, and disputes are pending concurrently in many countries. This phenomenon has recently been particularly evident (in the automotive sector, among others), in the context of disputes over so-called patents essential to the implementation of standards, which are increasingly widely used in connection with, inter alia, the development of the Internet of Things and 5G networks.

Another advantage of the new system will also be that the delivery of a judgment by the Unified Patent Court will, in practice, mean that the patent holder will no longer have to initiate several legal proceedings before national courts concerning infringement of the same European patent. This will undoubtedly be important for the speed of patent enforcement and the cost of proceedings.

Nevertheless, the planned new system also has disadvantages, which were very much talked about in the public domain in Poland in 2013. Among other things, due to concerns that the new system would result in Poland having a very large number of patents filed by foreign companies that would not be published in Polish, it was finally decided at that time that Poland would not join the Agreement.

Summary

The forthcoming European patent system with unitary effect has many benefits for business entities. However, due to the coexistence of unitary, European and national patents in the global market, business entities will have to make strategic choices related to their protection. The possibility of parallel proceedings in national and EU courts with conflicting rulings on the same facts means that the applicant will have to consider which territory and type of patent may give it a better chance of a positive

musiał rozważyć, jakie terytorium i rodzaj patentu mogą dać mu większe szanse na pozytywne rozstrzygnięcie. Dlatego kluczową kwestią dla właścicieli patentów i podmiotów wdrażających innowacyjne rozwiązania pozostanie rozważenie możliwości wyboru spośród wielu systemów ochrony patentów, zwłaszcza biorąc pod uwagę duże rynki, które nie zostaną objęte systemem jednolitej ochrony patentowej.

outcome. It will, therefore, remain crucial for patent holders and innovators to consider the possibility of choosing between multiple patent protection regimes, especially considering the large markets that will not be covered by the unitary patent protection system.

DR / PH.D. ALEKSANDRA KUŹNICKA – CHOLEWA

KARINA ZIELIŃSKA-PIĄTKOWSKA



radca prawny, starszy prawnik w kancelarii CMS
attorney-at-law, senior associate at CMS

advokat, prawnik w kancelarii CMS
advocate, associate at CMS

Pierwszy krok do kompleksowego uregulowania gospodarki wodorowej

Ustawą z dnia 2 grudnia 2021 r. o zmianie ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych oraz niektórych innych ustaw („Ustawa Nowelizująca”), która zasadniczo weszła w życie 24 grudnia 2021 r., polski ustawodawca zdecydował się wprowadzić do porządku prawnego regulację w zakresie gospodarki wodorowej, która wpisuje się w ogłoszoną 7 grudnia 2021 r. „Polską Strategię Wodorową do roku 2030 z perspektywą do roku 2040” („PSW”). Zmiany wprowadzone do ustawy z dnia 11 stycznia 2018 r. o elektromobilności i paliwach alternatywnych dotyczą wykorzystania wodoru jako paliwa alternatywnego w transporcie. Warto zaznaczyć, że wśród wskaźników osiągnięcia celów PSW znajduje się m.in. budowa minimum 32 stacji tankowania wodoru do 2023 oraz wykorzystanie 100-250 autobusów wodorowych do 2025 r. [800-1000 do 2030 r.].

Na czym polegają zmiany?

Przede wszystkim ustawodawca zdecydował się na wprowadzenie definicji podstawowych pojęć związanych z tankowaniem wodoru:

- stacja wodoru to zespół urządzeń, w tym punkt tankowania wodoru wraz z niezbędną infrastrukturą pomocniczą oraz zbiornikami magazynowymi, służący do tankowania wodoru;
- punkt tankowania wodoru to urządzenie służące do zaopatrywania w wodór pojazdów napędzanych

First step towards a comprehensive legal regulation of hydrogen management

With the Act of 2 December 2021 amending the Act on Electromobility and Alternative Fuels and certain other acts [the “Amendment Act”), which in principle entered into force on 24 December 2021, the Polish legislator decided to introduce the regulation on hydrogen management into the legal order which fits in with the document announced on 7 December 2021 entitled: “The Polish Hydrogen Strategy until 2030 with an outlook until 2040” [the “PHS”). The amendments introduced into the Act of 11 January 2018 on Electromobility and Alternative Fuels concern the use of hydrogen as an alternative fuel in transport. It is worth pointing out that the indicators of achievement of the objectives of the PHS include construction of a minimum of 32 hydrogen filling stations by 2023 and use of 100-250 hydrogen buses by 2025 [800-1000 by 2030].

What do the changes consist in?

Above all, the legislator has decided to introduce definitions of basic concepts related to hydrogen filling:

- a hydrogen station is an assembly of facilities, including a hydrogen filling point together with the necessary auxiliary infrastructure and storage tanks, designed for the purpose of hydrogen refuelling;
- a hydrogen filling point is a facility used to fill hydrogen-powered vehicles with hydrogen for the purpose of powering their engines;

wodorem, w celu napędu silników tych pojazdów;

- operator stacji wodoru to podmiot odpowiedzialny za zarządzanie stacją wodoru, bezpieczeństwo funkcjonowania, eksploatację, naprawę i modernizację tej stacji oraz mogący świadczyć usługę tankowania wodoru.

Warto także wspomnieć, że Ustawa Nowelizująca zmienia szereg istniejących do tej pory definicji, w tym definicję pojazdu napędzanego wodorem. Wskutek tych zmian zakres zastosowania ustawy o elektromobilności został poszerzony o pojazdy silnikowe inne niż pojazdy samochodowe, pojazdy szynowe oraz jednostki pływające.

Ustawa Nowelizująca określa także warunki eksploatacji stacji wodoru oraz wymagania techniczne w zakresie budowy, eksploatacji, naprawy i modernizacji stacji wodoru, jak również obowiązek rejestracji w Ewidencji Infrastruktury Paliw Alternatywnych („Rejestr”). Ustawodawca wprowadził również wymóg prowadzenia odpowiedniej dokumentacji, określającej właściwości konstrukcyjne, techniczne i eksploatacyjne stacji wodoru. Szczegółowe warunki techniczne, których spełnienie jest wymagane przy budowie, eksploatacji, naprawie i modernizacji stacji wodoru oraz inne szczegółowe informacje określone Ustawą Nowelizującą mają zostać dookreślone w aktach wykonawczych. Według stanu na dzień 22 lipca 2022 r. rozporządzenie w sprawie wymagań technicznych dla stacji wodoru nie zostało jeszcze opublikowane w Dzienniku Ustaw, natomiast przygotowany został jego projekt (nr 651 w wykazie prac legislacyjnych Ministra Klimatu i Środowiska¹), wzorowany na regulacji bułgarskiej oraz rodzimych regulacjach obowiązujących dla stacji gazu ziemnego i stacji ładowania². Konsultacje publiczne projektu zostały już zakończone.

Nadzór techniczny

Obowiązkiem operatora stacji wodoru jest zapewnienie przeprowadzenia badań technicznych stacji wodoru przez Urząd Dozoru Technicznego („UDT”) albo Transportowy Dozór Techniczny („TDT”) – w przypadku, gdy stacje wodoru są zainstalowane na obszarach kolejowych, bocznicach kolejowych, na terenie portów i przystani morskich oraz żeglugi śródlądowej. Badanie takie musi zostać przeprowadzone przed oddaniem stacji wodoru do eksploatacji oraz każdorazowo w przypadku naprawy lub modernizacji stacji (z wyłączeniem naprawy wynikającej z instrukcji eksploatacji producenta). Opłaty za wykonanie badań

- a hydrogen station operator is an entity that is responsible for the management, operational safety, operation, repair and upgrading of the hydrogen station and that may provide a hydrogen filling service.

It is also worth mentioning that the Amendment Act amends a range of definitions that have existed to date, including the definition of a hydrogen-powered vehicle. As a result of these amendments, the scope of application of the Electromobility Act has been expanded to include engine-powered vehicles other than passenger vehicles, rail vehicles and water vessels.

The Amendment Act also sets out the conditions for the operation of hydrogen stations and the technical requirements for the construction, operation, repair and upgrading of hydrogen stations, as well as the obligation to register with the Alternative Fuels Infrastructure Register (the “Register”). The legislator has also introduced the requirement to keep appropriate documentation specifying the design, technical and operational characteristics of the hydrogen station. The detailed technical conditions whose fulfilment is required for the construction, operation, repair and modernisation of a hydrogen station, as well as other details laid down in the Amendment Act are to be specified further in the implementing acts. As at 22 July 2022, the Regulation on Technical Requirements for Hydrogen Stations had not yet been published in the Journal of Laws [Dziennik Ustaw]. However, its draft had been prepared (no. 651 in the list of legislative works of the Minister for the Climate and the Environment¹), modelled on the Bulgarian regulation, as well as Polish regulations applicable for natural gas stations and charging stations². Public consultations on the draft have already been completed.

Technical supervision

It is the obligation of the hydrogen station operator to ensure that technical tests are carried out on the hydrogen station by either the Office of Technical Inspection (“OTI”) or the Transport Technical Inspection (“TTI”) – where hydrogen stations are installed in railway areas, railway sidings, maritime ports and harbours, and inland waterways. Such test must be carried out before the hydrogen station is placed in service and at any time during repair or modernisation of the station (except for any repairs resulting from the producer’s instructions for use). The charges for carrying out the tests will be specified by a regulation.

zostaną określone rozporządzeniem, jednak ich maksymalna wysokość to 2000 zł. Ciekawym rozwiązaniem jest wprowadzenie możliwości wystąpienia przez operatora stacji wodoru o opinię do UDT lub TDT w zakresie zgodności dokumentacji technicznej projektowanej stacji wodoru z wymaganiami technicznymi. Opinia taka podlega opłacie i powinna być wydana w terminie 30 dni od dnia złożenia wniosku.

Co istotne, w przypadku niespełnienia przez stację wodoru wymagań technicznych Prezes UDT albo Dyrektor TDT są uprawnieni do wydania decyzji o wstrzymaniu eksploatacji stacji wodoru.

Ponadto UDT oraz TDT zostały wyposażone w uprawnienia kontrolne, w szczególności w przypadku powzięcia informacji o nieprawidłowościach w funkcjonowaniu stacji wodoru lub jej eksploatacji bez przeprowadzenia odpowiednich badań technicznych. W razie potwierdzenia tych okoliczności w toku kontroli Prezes UDT lub Dyrektor TDT wydają decyzję o wstrzymaniu eksploatacji takiej stacji.

Brak zapewnienia przeprowadzenia badań technicznych lub eksploatacja stacji wodoru pomimo wydania decyzji o wstrzymaniu eksploatacji są zagrożone karą pieniężną.

Ewidencja Infrastruktury Paliw Alternatywnych

Operatorzy stacji wodoru świadczący usługę tankowania wodoru są obowiązani do dokonania zgłoszenia do Rejestru. Zawiera on informacje m.in. o współrzędnych stacji wodoru oraz o aktualnych cenach paliw alternatywnych i stosowanych metodach płatności. Przed rozpoczęciem działalności jako operator stacji wodoru, na której świadczona jest usługa tankowania wodoru, operator musi złożyć wniosek o nadanie indywidualnego kodu identyfikacyjnego, zwanego „numerem EIPA” (lub o uznanie kodu nadanego w innym państwie członkowskim Unii Europejskiej, jeżeli kod ten jest uznawany na terenie RP). Pozostałe dane operator musi zgłosić do Rejestru najpóźniej w dniu złożenia wniosku o przeprowadzenie badania technicznego poprzedzającego oddanie stacji wodoru do eksploatacji oraz każdorazowo w przypadku zmiany danych [przykładowo w przypadku zmian ceny operator zobowiązany jest do zgłoszenia zmiany w ciągu godziny od jej dokonania]. Za nadanie numeru EIPA, uznanie kodu oraz utrzymanie go w systemie teleinformatycznym Prezes UDT pobiera opłatę miesięczną (w wysokości określonej obecnie Rozporządzeniem Ministra Klimatu i Środowiska

However, their maximum amount is PLN 2000. An interesting solution is the introduction of the possibility for a hydrogen station operator to request an opinion from the OTI or the TTI on compliance of the technical documentation of the designed hydrogen station with the technical requirements. Such an opinion is subject to a charge and should be issued within 30 days of the day the request is filed.

Importantly, if a hydrogen station fails to comply with the technical requirements, the President of the OTI or the TTI is entitled to issue a decision to suspend the operation of the hydrogen station.

Moreover, the OTI and the TTI have been given inspection powers, in particular in the event of becoming aware of irregularities in the functioning of a hydrogen station or its operation without the appropriate technical tests having been carried out. If these circumstances are confirmed in the course of the inspection, the President of the OTI or the Director of the TTI issue a decision to suspend the operation of that station.

A failure to ensure that technical tests are carried out or operation of a hydrogen station despite an order to cease operation are punishable by a fine.

Alternative Fuels Infrastructure Register

Hydrogen station operators providing a hydrogen-filling service are required to submit a notification to the Register. It contains information on, inter alia, the coordinates of the hydrogen station and the current prices of alternative fuels and payment methods used. Before commencing activity as the operator of a hydrogen station at which the hydrogen-filling service is provided, the operator must apply for an individual identification code, known as “EIPA number” (or for recognition of the code assigned in another EU Member State, if this code is recognised in the Republic of Poland). The operator must report the remaining data to the Register no later than on the date of application for a technical test to be carried out before the hydrogen station is placed in service, and whenever that data changes (for example, in the case of price changes, the operator must report the change within one hour). For assigning the EIPA number, recognising the code and maintaining it in the ICT system, the President of OTI charges a monthly fee (in the amount currently set out in the Regulation of the Minister for the Climate and the Environment of 31 March 2022 on the fee rates for

z dnia 31 marca 2022 r. w sprawie wysokości stawek opłaty za nadanie indywidualnego kodu identyfikacyjnego, uznanie kodu oraz ich utrzymanie w systemie teleinformatycznym oraz terminu wnoszenia tej opłaty w roku 2022).

Czy wprowadzone unormowania pozwolą na osiągnięcie celów zakładanych w PSW? Czas pokaże. Wiele zależy zapewne od ostatecznego kształtu regulacji technicznych oraz od tego, czy i w jakim kształcie wprowadzone zostaną pozostałe przepisy składające się na ramy prawne gospodarki wodorowej. Warto zatem monitorować proces legislacyjny.

PIOTR CIOŁKOWSKI

radca prawny, partner w kancelarii CMS
attorney-at-law, partner at CMS

assigning the individual identification code, recognising the code and maintaining them in the ICT system and the deadline for paying this fee in 2022).

Will the legislations introduced allow the objectives set in the PHS to be achieved? Time will tell. A lot probably depends on the final shape of the technical regulations and on whether and in what shape the other provisions making up the legal framework for the hydrogen management will be introduced. It is therefore worth monitoring the legislative process.

MAGDALENA CZENKO

radca prawny, starszy prawnik w kancelarii CMS
attorney-at-law, senior associate at CMS

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Dostępny pod adresem: <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12356050/katalog/12851702#12851702> [dostęp: 22.07.2022]. Available at: <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12356050/katalog/12851702#12851702> [access: 22.07.2022].
2. M. Gis, Ministerstwo Klimatu i Środowiska pracuje nad projektem dotyczącym wodoru, <https://moto.rp.pl/ekologia/art35700561-ministerstwo-klimatu-i-srodowiska-pracuje-nad-projektem-dotyczacym-wodoru> [dostęp: 22.07.2022]. / M. Gis, The Ministry of the Climate and the Environment is working on the draft concerning hydrogen, <https://moto.rp.pl/ekologia/art35700561-ministerstwo-klimatu-i-srodowiska-pracuje-nad-projektem-dotyczacym-wodoru> [access: 22.07.2022].

Usługi finansowe w branży motoryzacyjnej – planowane zmiany w prawie

Priorytetem ustawodawcy jest ochrona konsumentów, którzy są słabszą stroną w relacji umownej z profesjonalnie działającym przedsiębiorcą. W nurt działań związanych z realizacją tego celu wpisuje się przedłożony przez Ministerstwo Sprawiedliwości projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w celu przeciwdziałania lichwie („Projekt”). Niniejszy artykuł uwzględnia stan prac nad Projektem na dzień 22 lipca 2022 r. – na ten dzień Projekt jest po pierwszym czytaniu i po pracach w Komisji Finansów Publicznych oraz Komisji Sprawiedliwości i Praw Człowieka.

Rozwiązania zawarte w Projekcie istotnie wpłyną na warunki na jakich oferowane będzie mogło być konsumentom

Financial services in the automotive industry – planned changes to the law

The legislator’s priority is to protect consumers, who are the weaker party in a contractual relationship with a professional business entity. The actions that are being taken in order to achieve this objective include the draft act amending certain acts in order to counteract usury, submitted by the Ministry of Justice (the “Draft Act”). This article takes into account the status of work on the Draft Act as of 22 July 2022 – as of this date, the Draft Act is after first reading and after deliberation in the Committee on Public Finance and the Committee on Justice and Human Rights.

The solutions set out in the Draft Act will significantly affect the conditions on which financing may be offered

finansowanie. Projekt nie jest więc obojętny dla branży motoryzacyjnej, która oferuje konsumentom różne formy finansowania, głównie na zakup pojazdów. Warto podkreślić, że Projekt skupia się wyłącznie na konsumentach, a więc nie będzie miał on wpływu na finansowanie udzielane przedsiębiorcom.

Cel Projektu

Zgodnie z uzasadnieniem do Projektu, celem proponowanych zmian jest „zlikwidowanie patologii udzielania pożyczek o charakterze lichwiarskim”. Choć Projekt walczy ma z nieuczciwymi pożyczkodawcami, którzy wykorzystując trudną sytuację pożyczkobiorców oferują pożyczki z wysokimi odsetkami i opłatami od pożyczonych kwot, w rzeczywistości dotknie on wszystkie podmioty oferujące finansowanie na podstawie przepisów regulujących umowę pożyczki, o której mowa w ustawie z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny lub na podstawie przepisów regulujących umowę o kredyt konsumencki, o której mowa w ustawie z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim („Ustawa o kredycie konsumenckim”).

Na początku warto jednak przypomnieć, że pod pojęciem umowy o kredyt konsumencki, o której mowa w Ustawie o kredycie konsumenckim, należy rozumieć umowę o kredyt w wysokości nie większej niż 255.550 zł albo równowartość tej kwoty w walucie innej niż waluta polska, który kredytodawca w zakresie swojej działalności udziela lub daje przyrzeczenie udzielenia konsumentowi [art. 3 ust. 1 Ustawy o kredycie konsumenckim]. Przepisy Ustawy o kredycie konsumenckim w praktyce znajdują więc zastosowanie m.in. do stosowanych w branży motoryzacyjnej umów pożyczek, umów kredytu, a także umów leasingu bądź umów najmu, które przewidują obowiązek nabycia przedmiotu umowy [tj. pojazdu] przez konsumenta. Artykuł przede wszystkim odnosić się będzie do wybranych zmian w zakresie umowy o kredyt konsumencki, które proponuje się w Ustawie o kredycie konsumenckim.

Obniżenie maksymalnej wysokości pozaodsetkowych kosztów kredytu

Projekt przewiduje niekorzystne dla kredytodawców zmiany maksymalnej wysokości pozaodsetkowych kosztów kredytu. Przewiduje się bowiem obniżenie limitu pozaodsetkowych kosztów kredytu poprzez ich kilkukrotne obniżenie [z wartości 25% do 10% całkowitej kwoty kredytu dla kosztów niezależnych od okresu kredytowania oraz

to consumers. The Draft Act is not, therefore, neutral to the automotive sector, which offers consumers various forms of financing, mainly to purchase vehicles. It is worth noting that the Draft Act focuses exclusively on consumers, so it will not affect financing provided to business entities.

Purpose of the Draft Act

According to the explanatory memorandum to the Draft Act, the purpose of the proposed amendments is to “eliminate the pathology of usurious lending”. Although the Draft Act is supposed to fight against dishonest lenders who, taking advantage of the difficult situation of borrowers, offer loans with high interest and fees on the loaned amounts, in reality it will affect all entities that offer financing on the basis of provisions regulating a loan agreement referred to in the Act of 23 April 1964 - Civil Code or on the basis of provisions regulating a consumer credit agreement referred to in the Act on Consumer Credit of 12 May 2011 [the “Consumer Credit Act”].

First, however, it is worth noting that the consumer credit agreement referred to in the Consumer Credit Act should be understood as an agreement concerning a credit facility in an amount not exceeding PLN 255,550 or the equivalent thereof in a currency other than the Polish currency, which the lender - within the scope of its business activity - grants or promises to grant to the consumer [Article 3 [1] of the Consumer Credit Act]. In practice, the provisions of the Consumer Credit Act therefore apply, inter alia, to loan agreements, credit agreements, as well as leasing agreements or rental agreements used in the automotive sector, which provide for the consumer’s obligation to purchase the subject of the agreement [i.e. a vehicle]. This article will primarily address selected changes to the consumer credit agreement that are proposed in the Consumer Credit Act.

Reduction of the maximum amount of non-interest credit costs

The Draft Act provides for changes to the maximum amount of non-interest credit costs, which are unfavourable to lenders. It actually foresees the reduction of the limit of non-interest credit costs by several times [from 25% to 10% of the total credit amount for costs independent of the crediting period and from 30% to

z 30% do 10% całkowitej kwoty kredytu dla kosztów uzależnionych od okresu kredytowania]. Odrębnie określono limit pozaodsetkowych kosztów kredytu dla kredytów o okresie spłaty krótszym niż 30 dni – proponuje się, by wynosiły one maksymalnie 5% całkowitej kwoty kredytu, co jednak wydaje się mieć ograniczone znaczenie dla usług finansowych w branży motoryzacyjnej. Nie bez znaczenia jest jednak kolejna ze zmian proponowanych w Projekcie, zgodnie z którą limit pozaodsetkowych kosztów kredytu w całym okresie kredytowania miałby być obniżony ponad dwukrotnie – z 100% całkowitej kwoty kredytu do wysokości 45% tej kwoty.

Tak znaczne obniżenie maksymalnej wysokości pozaodsetkowych kosztów kredytu znacznie wpłynie na dochody podmiotów finansujących nabycie pojazdów. To zaś może skutkować skurczeniem się tego rynku, a w konsekwencji ograniczeniem różnorodności ofert dla konsumentów chcących skorzystać z usług finansowych. Utrudnienia w uzyskaniu finansowania wpłynąć zaś mogą na samą branżę motoryzacyjną i jej wyniki sprzedażowe.

Zmiany w procesie oceny zdolności kredytowej przez instytucje pożyczkowe

Obecnie instytucja pożyczkowa przed zawarciem umowy o kredyt konsumencki jest zobowiązana do dokonania oceny zdolności kredytowej konsumenta. Udzielenie kredytu konsumenckiego nie jest jednak uzależnione od uzyskania przez konsumenta pozytywnej oceny. Projekt przewiduje wprowadzenie takiego wymogu. Ocena zdolności kredytowej dokonywana miałaby być w oparciu o analizę danych udostępnianych przez instytucje gromadzące i przetwarzające historię kredytową konsumenta (np. biura informacji gospodarczej), a w określonych w Projekcie przypadkach także w oparciu o oświadczenie konsumenta o jego dochodach i stałych wydatkach gospodarstwa domowego oraz dokumenty potwierdzające wysokość dochodów konsumenta. Przede wszystkim, takie oświadczenie wraz z dokumentacją będzie musiało być uzyskiwane w każdym przypadku, w którym całkowita kwota kredytu przekraczać będzie dwukrotność wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę. W praktyce oznacza to, że w przypadku finansowania nabycia pojazdu, w zdecydowanej większości sytuacji instytucja pożyczkowa będzie zobowiązana realizować ten nowy obowiązek.

Projekt motywuje instytucje pożyczkowe, by wnikliwie analizowały uzyskane dane w związku z oceną zdolności

10% of the total credit amount for costs dependent on the crediting period]. A separate limit for non-interest credit costs has been set for credit facilities with a repayment period of less than 30 days – it is proposed that they should amount to a maximum of 5% of the total credit amount, which seems, however, to be of limited relevance for financial services in the automotive sector. However, another change proposed in the Draft Act is not without significance. According to it, the limit of non-interest credit costs during the whole crediting period would be reduced more than twofold – from 100% of the total credit amount to 45% of this amount.

Such a significant reduction in the maximum non-interest credit costs will have a significant impact on the income of entities financing the purchase of vehicles. This, in turn, may result in a shrinkage of this market and, consequently, a reduction in the diversity of offers for consumers wishing to use financial services. In turn, difficulties in obtaining financing can affect the automotive sector itself and its sales performance.

Changes to the process of creditworthiness assessment by lending institutions

Currently, a lending institution is obliged to assess the consumer's creditworthiness before concluding a consumer credit agreement. However, the granting of a consumer credit is not conditional on the consumer obtaining a positive score. The Draft Act provides for the introduction of such a requirement. The assessment of creditworthiness would be based on the analysis of data provided by institutions collecting and processing the consumer's credit history (e.g. economic information bureaus), and in the cases defined in the Draft Act, also on the basis of the consumer's statement on his/her income and regular household expenditures, as well as documents confirming the amount of his/her income. First of all, such a statement, together with documentation, will have to be obtained in any case where the total credit amount exceeds twice the minimum wage. In practice, this means that when financing the purchase of a vehicle, in the vast majority of situations the lending institution will be obliged to comply with this new obligation.

The Draft Act motivates lending institutions to thoroughly analyse the data obtained in connection with the

kredytowej konsumenta. Udzielenie kredytu konsumentowi w przypadku, gdy instytucja ta ma wiedzę, że konsument ma zaległości w spłacie innego zobowiązania pieniężnego wynoszące powyżej 6 miesięcy, a kredyt konsumentki nie jest przeznaczony na spłatę tej zaległości, co do zasady [Projekt przewiduje pewne wyjątki] będzie miało negatywne skutki dla instytucji pożyczkowej. Po pierwsze, zbycie wierzytelności z tej umowy w drodze przelewu lub w inny sposób będzie nieważne. Po drugie, dochodzenie wierzytelności będzie dopuszczalne dopiero po dniu całkowitej spłaty wcześniejszego zobowiązania, jego wygaśnięcia lub po prawomocnym stwierdzeniu przez sąd nieistnienia tego zobowiązania [badane przez sąd na zarzut konsumenta]. Co również istotne z perspektywy instytucji pożyczkowej, zakaz zbywania wierzytelności i jej dochodzenia nie wstrzymuje biegu przedawnienia, a za okres zakazu zbywania wierzytelności i jej dochodzenia nie można doliczać odsetek lub pozaodsetkowych kosztów kredytu, a także innych opłat związanych z tą wierzytelnością. Konsekwencje dla instytucji pożyczkowej w przypadku udzielenia finansowania konsumentowi, który ma ponad 6-miesięczne zaległości w spłacie innego zobowiązania, mogą być więc dotkliwe.

Proponowany przez projektodawcę sposób uregulowania procesu oceny zdolności kredytowej przez instytucje pożyczkowe może budzić wątpliwości. Po pierwsze, wątpliwe jest regulowanie hierarchii źródeł na podstawie których instytucje pożyczkowe mogą dokonywać oceny zdolności kredytowej konsumenta. Warto zwrócić uwagę, że zgodnie z Projektem, dopiero jeżeli analiza danych zgromadzonych przez instytucje gromadzące i przetwarzające historię kredytową konsumentów nie pozwala na dokonanie oceny zdolności kredytowej konsumenta, instytucja pożyczkowa może sięgnąć po inne wiarygodne dane pozwalające na dokonanie tej oceny. Po drugie, projektodawca wydaje się w dużym zakresie opierać na oświadczeniu konsumenta i dostarczonych przez niego dokumentach. Praktyka jednak pokazuje, że nie jest to najpewniejsze źródło informacji o kliencie.

Pragniemy zwrócić uwagę, że choć Projekt proponuje wprowadzenie zmian w zakresie oceny zdolności kredytowej konsumentów wyłącznie dla instytucji pożyczkowych, to pozytywna ocena zdolności kredytowej wymagana jest również w przypadku kredytodawców takich jak banki czy spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe na podstawie obecnie obowiązujących te podmioty przepisów.

assessment of a consumer's creditworthiness. If a lending institution grants a consumer credit where it has knowledge that the consumer is more than 6 months in arrears on another monetary obligation and the consumer credit is not intended to repay these arrears, this will, in principle [the Draft Act provides for certain exceptions], have negative consequences for the lending institution. Firstly, the transfer of the claim under this agreement by way of assignment or otherwise will be invalid. Secondly, enforcement of the claim will only be allowed after the date on which the earlier obligation has been paid in full, has expired or has been finally declared non-existent by a court [after being examined by the court at the consumer's request]. What is also important from the perspective of a lending institution is that the prohibition on a transfer of a claim and its enforcement does not suspend the statute of limitations, and no interest or non-interest credit costs or other charges related to the claim may be added for the period of the prohibition on transferring the claim and its enforcement. The consequences for a lending institution that provides financing to a consumer who is more than 6 months in arrears on another obligation can therefore be severe.

The way the act drafter proposes to regulate the process of creditworthiness assessment by lending institutions may raise doubts. Firstly, the regulation of the hierarchy of sources on the basis of which lending institutions may assess a consumer's creditworthiness is questionable. It is worth noting that, according to the Draft Act, it is only if the analysis of data collected by institutions collecting and processing consumers' credit history does not allow for an assessment of the consumer's creditworthiness that the lending institution may resort to other reliable data that allow such an assessment. Secondly, the act drafter appears to rely heavily on the consumer's statement and the documents provided by the consumer. However, practice shows that this is not the most reliable source of customer information.

We would like to point out that although the Draft Act proposes to introduce changes in the area of consumer's creditworthiness assessment only for lending institutions, a positive creditworthiness assessment is also required for lenders such as banks and cooperative savings and credit unions under the regulations currently applicable to these entities.

Zmiany w działalności instytucji pożyczkowych

• Nadzór KNF nad instytucjami pożyczkowymi

Choć obecnie instytucje pożyczkowe zobowiązane są do wpisu do rejestru instytucji pożyczkowych prowadzonego przez Komisję Nadzoru Finansowego („KNF”), to KNF nie sprawuje nad nimi żadnego nadzoru. Projekt proponuje zmianę tego stanu rzeczy. W praktyce wiązać się to będzie m.in. z obowiązkami sprawozdawczymi, możliwością wydawania zaleceń przez KNF i stosowania przez KNF środków nadzorczych (w tym m.in. kary pieniężnej w wysokości do 15.000.000 zł nakładanej na instytucję pożyczkową, kary pieniężnej w wysokości do 150.000 zł nakładanej na członka zarządu czy wykreślenie instytucji pożyczkowej z rejestru instytucji pożyczkowych) oraz obowiązkiem ponoszenia przez instytucje pożyczkową kosztów nadzoru KNF. Na koszty funkcjonowania instytucji pożyczkowych wpłynie również obowiązek raportowania o udzielonych kredytach do instytucji gromadzących i przetwarzających historie kredytowe konsumentów (m.in. biura informacji gospodarczej).

• Podwyższony kapitał zakładowy instytucji pożyczkowej

Obecnie instytucja pożyczkowa może prowadzić działalność wyłącznie w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością albo spółki akcyjnej. Takie formy dopuszcza również Projekt, choć jego pierwsza wersja dopuszczała wyłącznie działalność instytucji pożyczkowych w formie spółki akcyjnej. W przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością rada nadzorcza będzie obowiązkowym elementem ładu korporacyjnego (corporate governance). Największą zmianą dla instytucji pożyczkowych jest jednak proponowane podwyższenie minimalnego kapitału zakładowego instytucji pożyczkowej z 200.000 zł do 1.000.000 zł. Instytucje pożyczkowe będą miały kilka miesięcy na dostosowanie się do tego wymogu. Choć Projekt przewiduje termin 31 grudnia br. na spełnienie tego wymogu, nieśpieszne prace nad Projektem skutkować mogą jego przesunięciem o kolejne kilka miesięcy. W świetle tych zmian uzasadnione są obawy o kształt rynku instytucji pożyczkowych.

Od kiedy zmiany przewidziane w Projekcie będą obowiązywać?

Zmiany miałyby wejść w życie, co do zasady, po upływie 6 miesięcy od dnia ogłoszenia ustawy. Jednakże w Projekcie przewiduje się, że wyżej wskazane zmiany w samej

Changes in the activities of lending institutions

• Supervision over lending institutions by the FSA

Although lending institutions are currently required to be entered in the register of lending institutions kept by the Polish Financial Supervision Authority (“FSA”), the FSA does not exercise any supervision over them. The Draft Act proposes to change this. In practice, this will involve, inter alia, reporting obligations, the possibility of the FSA issuing recommendations, and the FSA applying supervisory measures (including a fine of up to PLN 15,000,000 imposed on a lending institution, a fine of up to PLN 150,000 imposed on a member of the management board, or deletion of a lending institution from the register of lending institutions) and the obligation for lending institutions to bear the costs of the FSA’s supervision. The operating costs of lending institutions will also be affected by the obligation to report on granted credit facilities to institutions collecting and processing consumers’ credit histories (e.g. economic information bureaux).

• Increased share capital of a lending institution

Currently, a lending institution may only operate as a limited liability company or a joint stock company. Such forms are also allowed by the Draft Act, although its first version only allowed lending institutions to operate as joint stock companies. In the case of a limited liability company, the supervisory board will be a mandatory element of corporate governance. However, the biggest change for lending institutions is the proposed increase in the minimum share capital of a lending institution from PLN 200,000 to PLN 1,000,000. Lending institutions will have several months to comply with this requirement. Although the Draft Act provides for a deadline of 31 December this year for compliance, the rather slow work on the Draft Act may result in it being postponed for another few months. In light of these changes, concerns about the shape of the market of lending institutions are justified.

From when will the changes provided for in the Draft Act be effective?

The changes would, in principle, enter into force 6 months after the date of the announcement of the Act. However, the Draft Act provides that the aforementioned

Ustawie o kredycie konsumenckim weszłyby w życie już po upływie 30 dni od dnia ogłoszenia.

Senacki projekt zmian w Ustawie o kredycie konsumenckim

Nie sposób w tym artykule nie wspomnieć o Senackim projekcie ustawy o zmianie Ustawy o kredycie konsumenckim, który trafił do Sejmu podczas prac nad Projektem i od początku marca br. jest na etapie konsultacji. Zakres tego projektu jest jednak zdecydowanie mniej kompleksowy, gdyż ogranicza się on przede wszystkim do zmian w maksymalnej wysokości pozaodsetkowych kosztów kredytu. Proponowane w tym projekcie zmiany są jeszcze bardziej niekorzystne dla kredytodawców. Proponuje się bowiem obniżenie wartości z 30% do 5% całkowitej kwoty kredytu dla kosztów uzależnionych od okresu kredytowania [Projekt przewiduje 10% całkowitej kwoty kredytu]. Ponadto, sposób wyliczenia wysokości limitów pozaodsetkowych kosztów kredytu uzależniono od okresu spłaty – podzielono je na kredyty, które mają okres spłaty krótszy niż 90 dni [Projekt przewiduje 30 dni], jak i dłuższy od tego okresu. Choć znaczenie tej propozycji legislacyjnej w świetle Projektu wydaje się niewielkie, to pokazuje ona, że podejście reprezentowane przez Senat jest jeszcze bardziej rygorystyczne.

Trwają prace nad zmianą dyrektywy dot. kredytu konsumenckiego

Zmiany przewidziane w Projekcie to nie koniec rewolucji w zakresie kredytu konsumenckiego. Trwają bowiem prace nad wnioskiem Komisji Europejskiej dotyczącym dyrektywy w sprawie kredytów konsumenckich [projekt z dnia 30 czerwca 2021 r., co do którego stanowisko w czerwcu 2022 r. zajęła już Rada „Dyrektywa”]. Prawdopodobnie jest, że kredytodawcy po zmierzeniu się ze zmianami, które niesie dla nich Projekt, zmuszeni będą rozpocząć prace nad uwzględnieniem zmian, które do polskiego porządku prawnego wprowadzi Dyrektywa. Co może być szczególnie zniechęcające – niekiedy projektodawcy regulują poszczególne obszary w zupełnie odmiennie sposoby. W tym kontekście uzasadnione byłoby rozważenie przez polskiego ustawodawcę odłożenia prac nad Projektem do czasu uchwalenia Dyrektywy. Państwa członkowskie UE będą miały 24 miesiące na implementację Dyrektywy do krajowych porządków prawnych.

amendments to the Consumer Credit Act itself would enter into force as early as 30 days after the date of the announcement

Senate draft amendments to the Consumer Credit Act

It is impossible not to mention in this article the Senate draft act amending the Consumer Credit Act, which was submitted to the Sejm during the work on the Draft Act and has been at the consultation stage since the beginning of March this year. However, the scope of this draft amending act is far less comprehensive, as it is mainly confined to changes to the maximum non-interest credit costs. The changes proposed therein are even more disadvantageous to lenders. The drafter indeed proposes to reduce the value from 30% to 5% of the total credit amount for costs depending on the crediting period [the Draft Act provides for 10% of the total credit amount]. In addition, the calculation of the limits on non-interest credit costs would depend on the repayment period – credit facilities have been divided into those with a repayment period of less than 90 days [the Draft Act provides for 30 days] and with a longer repayment period. Although the significance of this legislative proposal – in the light of the Draft Act – seems minor, it shows that the approach represented by the Senate is even more rigorous.

A revision of the Consumer Credit Directive is underway

The changes provided for in the Draft Act are not the end of the revolution in consumer credit. Indeed, work is ongoing on the European Commission's proposal for a Consumer Credit Directive [draft of 30 June 2021, on which the Council has taken position in June 2022] [the “Directive”]. It is likely that lenders, having been confronted with the changes brought about by the Draft Act, will be forced to start work on taking account of the changes that the Directive will introduce into the Polish legal order. What can be particularly discouraging is that sometimes drafters regulate particular areas in completely different ways. In this context, it would be reasonable for the Polish legislator to consider postponing work on the Draft Act until the Directive has been enacted. EU Member States will have 24 months to implement the Directive into the national legal orders.

Wśród proponowanych zmian w zakresie kredytu konsumenckiego wprowadzanych Dyrektywą, które w naszej ocenie mogą mieć znaczenie dla branży motoryzacyjnej, wymienić można:

- Podniesienie wysokości kwoty kredytu, która wyłącza obowiązek stosowania Dyrektywy z kwoty przekraczającej 75.000 EUR (tj. 255.550 PLN zgodnie z Ustawą o kredycie konsumenckim) do 100.000 EUR (obecnie to ok. 475.000 PLN). Przy zastosowaniu obecnego kursu jest to więc znaczna, bo blisko dwukrotna różnica. W konsekwencji więcej umów zostanie objętych zakresem przepisów dot. umowy o kredyt konsumencki.
- Zakresem Dyrektywy zostaną objęte umowy o kredyt nieoprocentowany i wolny od wszelkich opłat oraz umowy leasingu lub najmu, które nie przewidują obowiązku nabycia przedmiotu umowy (np. pojazdu) przez konsumenta¹.
- Uelastycznienie przepisów dotyczących reklamy finansowania w związku z technicznymi ograniczeniami różnych nośników wykorzystywanych do reklamy.
- Wprowadzenie dodatkowego obowiązku dostarczania konsumentom przed zawarciem umowy standardowego arkusza informacyjnego dotyczącego kredytu konsumenckiego, który ma umożliwić konsumentom łatwe porównanie ofert.
- Zasadniczo obowiązki informacyjne będą musiały być wykonane przez kredytodawców na co najmniej jeden dzień przed związaniem konsumenta umową o kredyt lub ofertą kredytową². Jeżeli jednak nie będzie możliwe dokonanie obowiązków informacyjnych z zachowaniem tego terminu, kredytodawca będzie zobowiązany przesłać konsumentowi (w formie papierowej lub na innym trwałym nośniku) przypomnienie o możliwości odstąpienia od umowy o kredyt oraz o procedurze, której należy przestrzegać w celu odstąpienia od umowy.
- Wprowadzenie wobec kredytodawców obowiązku opracowania i stosowania procedury oceny zdolności kredytowej oraz dokumentowania jej stosowania.
- Proponuje się, by ocena zdolności kredytowej konsumenta nie opierała się wyłącznie na informacjach przekazanych przez konsumenta czy informacjach uzyskanych z baz danych, lecz by kredytodawca takiej oceny dokonać mógł na podstawie różnych źródeł wewnętrznych lub zewnętrznych, które dostarczą stosowne i dokładne informacje o dochodach i wydatkach konsumenta oraz o innych warunkach finansowych i ekonomicznych. Dyrektywa odnosi się również do oceny zdolności kredytowej w oparciu o zautomatyzowane przetwarzanie danych osobowych. Wydaje się, że w tym zakresie Projekt może stać w sprzeczności z Dyrektywą.

The proposed changes related to consumer credit introduced by the Directive, which we believe may be relevant to the automotive sector, include:

- An increase in the amount of credit that excludes the obligation to apply the Directive from an amount exceeding EUR 75,000 (i.e. PLN 255,550 according to the Consumer Credit Act) to EUR 100,000 (currently approx. PLN 475,000). Using the current exchange rate, this is, therefore, a significant difference of almost twice as much. As a result, more agreements will fall within the scope of provisions on the consumer credit agreement.
- The scope of the Directive will cover agreements on interest-free and free-of-charge credit, and leasing or rental agreements that do not provide for the consumer's obligation to purchase the subject of the agreement [e.g. a vehicle]¹.
- Making the provisions on advertising of funding more flexible in relation to the technical limitations of the various media used for advertising.
- The introduction of an additional obligation to provide consumers, before the conclusion of the agreement, with a standard consumer credit information sheet, designed to enable consumers to compare offers easily.
- In general, information obligations will have to be fulfilled by lenders at least one day before the consumer is bound by any credit agreement or offer². However, if a lender cannot comply with the information obligations within this deadline, it must send (on paper or on another durable medium) a reminder to the consumer about the possibility of withdrawing from the credit agreement and the procedure to be followed for such withdrawal.
- The introduction of an obligation for lenders to develop and apply a creditworthiness assessment procedure and to document its application.
- It is proposed that the assessment of a consumer's creditworthiness should not be based solely on the information provided by the consumer or on information obtained from databases, but that the lender may carry out such assessment on the basis of various internal or external sources that provide relevant and accurate information on the consumer's income and expenditure and other financial and economic conditions. The Directive also addresses creditworthiness assessments based on the automated processing of personal data. It appears that in this respect the Draft Act may conflict with the Directive.

- Co do zasady, kredytodawcy będą mogli udostępnić konsumentowi kredyt wyłącznie wtedy, gdy wynik oceny zdolności kredytowej będzie wskazywać, że prawdopodobne jest wypełnienie zobowiązań wynikających z umowy o kredyt. Obecnie dyrektywa dot. kredytu konsumentkiego nie zawiera takiego wymogu.

Kredytodawców czeka wiele zmian

Prace nad omówionymi aktami prawnymi wciąż trwają [niniejszy artykuł uwzględnia stan prac na dzień 22 lipca 2022 r.]. Niezależnie od ostatecznego kształtu tych aktów prawnych już można stwierdzić, że zarówno kredytodawców, jak i kredytobiorców czeka niemała rewolucja. O tym jak zmiany w prawie wpłyną na branżę motoryzacyjną, dowiemy się w niedalekiej przyszłości.

EWA ŚWIDERSKA

radca prawny, counsel w kancelarii CMS
attorney-at-law, counsel at CMS

- As a rule, lenders will only be able to provide credit to a consumer if the outcome of a creditworthiness assessment indicates that the obligations under the credit agreement are likely to be met. Currently, there is no such requirement foreseen in the Consumer Credit Directive.

Lenders will face many changes

Work on the legislation discussed is still ongoing [this article takes into account the status of the work as at 22 July 2022]. Whatever the final shape of this legislation, it can already be said that both lenders and borrowers are in for quite a revolution. We will find out in the near future how the changes in the law will affect the automotive industry.

PATRYCJA SIKORSKA-TUĞCU

aplikantka adwokacka, prawnik w kancelarii CMS
advocate trainee, lawyer at CMS



PRZYPISY / FOOTNOTES

1. W toku prac Rada zaproponowała wyłączenie z zakresu Dyrektywy umów leasingu lub najmu, które nie przewidują obowiązku lub opcji nabycia przedmiotu umowy przez konsumenta. Możliwe jest więc, że ostatecznie wyłączenie dla takich umów znajdzie się w treści Dyrektywy. / In the course of its work, the Council proposed to exclude from the scope of the Directive hiring or leasing agreements which do not provide an obligation or option for the consumer to purchase the object of the contract. It is therefore possible that an exemption for such contracts will eventually be included in the text of the Directive.
2. Tutaj Rada zaproponowała, aby obowiązki informacyjne musiały być wykonane „w odpowiednim czasie”. / In that case, the Council proposed that the information obligations must be fulfilled „in good time”.

Wpływ pandemii COVID-19, wojny w Ukrainie i innych nadzwyczajnych zdarzeń na zawarte umowy i prawne możliwości przeciwdziałania ich negatywnym skutkom.

Zmieniająca się gwałtownie sytuacja gospodarczo-polityczna powoduje wiele komplikacji w prowadzeniu działalności gospodarczej, w tym w sektorze motoryzacyjnym. Przez ostatnie dwa lata branża ta zmierzyła się z pandemią,

The impact of the COVID-19 pandemic, the war in Ukraine and other extraordinary events on concluded contracts and legal possibilities of counteracting their negative effects.

The rapidly changing economic and political situation is causing a lot of complications in conducting economic activity, including in the automotive sector. Over the last two years, the industry has faced a pandemic, numerous

licznymi ograniczeniami, zmianami prawnymi, a obecnie wojną za naszą wschodnią granicą oraz galopującą inflacją. Wszystkie te wydarzenia miały negatywny wpływ na funkcjonowanie branży. Niejednokrotnie powodowały one, że realizacja zawartych umów stawała się niemożliwa, utrudniona lub generowała poważne straty. Poniżej przedstawiamy możliwości, jakimi dysponują przedsiębiorcy, aby próbować ograniczyć negatywne skutki gwałtownych zmian sytuacji gospodarczej dla ich działalności i zawartych umów.

Problemy branży motoryzacyjnej wywołane pandemią COVID-19 i wojną w Ukrainie

Od początku 2020 r. branża motoryzacyjna mierzyła się ze skutkami pandemii COVID-19. Nowe przepisy, m.in. ogłoszenie wystąpienia stanu zagrożenia epidemicznego, a następnie stanu epidemii wprowadziły poważne czasowe ograniczenia prowadzenia działalności gospodarczej, w tym przymusowe zamknięcie fabryk. W sposób oczywisty na działalność branży wpłynęły też kolejne lockdowny krajowe i zagraniczne, w szczególności wprowadzone polityką „Zero COVID-19” w Chinach, gdzie skupiona jest produkcja komponentów dla branży motoryzacyjnej. W szczególności epidemia odpowiedzialna była za zaburzenia łańcuchów dostaw lub nawet czasowe braki komponentów do produkcji pojazdów, np. chipów.

Drugim wydarzeniem o doniosłych skutkach dla branży motoryzacyjnej i nie tylko, jest wojna w Ukrainie. Jej skutki bezpośrednio obejmują m.in. brak lub ograniczoną dostępność surowców (neon, metal, nikiel, aluminium, palladium, stal) oraz paliw niezbędnych w branży motoryzacyjnej. Wojna czasowo ograniczyła działalność fabryk w Ukrainie, gdzie produkuje się półprzewodniki i komponenty (takie jak kable i wiązki elektryczne), co przełożyło się na ich braki na rynku europejskim, a także wpłynęła na zmniejszenie dostępności pracowników zza wschodniej granicy. Skutki pośrednie to wydłużenie procesu produkcji oraz wzrost kosztów prowadzonej działalności lub nawet ponoszenie strat w wyniku zamknięcia dostępu do rynku rosyjskiego, białoruskiego (jako konsekwencja nałożonych sankcji) i częściowo ukraińskiego, wahań kursów walut oraz wzrostu cen surowców, m.in. niklu, aluminium, palladium czy stali.

Trzecim istotnym dla kosztów prowadzenia działalności gospodarczej czynnikiem jest rosnąca w sposób ciągły inflacja, która w październiku 2022 r. osiągnęła już

restriccions, legal changes, and now a war across our eastern border, as well as galloping inflation. All these events have had a negative impact on the functioning of the industry. On many occasions, they have made the performance of concluded contracts impossible or difficult, or else performance has generated serious losses. Below we outline the options available to business entities to try to limit the negative effects of sudden changes in the economic situation on their business operations and concluded contracts.

Problems in the automotive industry caused by the COVID-19 pandemic and the war in Ukraine

Since the beginning of 2020, the automotive industry has been facing the effects of the COVID-19 pandemic. New regulations – including the declaration of a state of epidemic threat and then the state of epidemic – introduced severe temporary restrictions on economic activity, including the forced closure of factories. The industry has also clearly been affected by successive domestic and international lockdowns, in particular the “Zero COVID-19” policy introduced in China, where the production of components for the automotive industry is concentrated. In particular, the epidemic was responsible for disruptions in supply chains or even temporary shortages of components for vehicle production, such as chips.

The second event with major implications for the automotive industry, and beyond, is the war in Ukraine. Its direct effects include the lack or limited availability of raw materials (neon, metal, nickel, aluminium, palladium, steel) and fuels necessary for the automotive industry. The war has temporarily restricted the operations of factories in Ukraine, where semi-conductors and components (such as cables and electrical bundles) are produced, which has translated into shortages on the European market, and also reduced the availability of workers from across the eastern border. Indirect effects include a lengthening of the production process and an increase in the costs of operations or even the incurrance of losses as a result of closure of access to the Russian, Belarusian (as a consequence of the sanctions imposed) and partly Ukrainian markets, currency fluctuations and increases in the prices of raw materials, including nickel, aluminium, palladium or steel.

The third significant factor for the cost of conducting economic activity is the steadily rising inflation rate, which in October 2022 had already reached the level of 17,9 %

poziom 17,9 % w stosunku rocznym. Powoduje ona realne zwiększenie kosztów prowadzenia zakładów i wiąże się ze zwiększeniem kosztów wynagrodzeń, transportu, a przede wszystkim kosztów energii elektrycznej i ciepłej.

Wskazane powyżej czynniki oddziałują nie tylko na ogólną kondycję branży motoryzacyjnej, ale mogą mieć również negatywne konsekwencje dla realizacji konkretnych umów. Problemy mogą obejmować poważne opóźnienia w wykonaniu zawartych już umów, w tym w realizacji przyjętych już zamówień, a co się z tym wiąże ryzyko zapłaty kar umownych za opóźnienie. W wyjątkowych przypadkach mogą powodować w ogóle brak możliwości realizacji umowy. Zazwyczaj skutkiem będzie również poważny wzrost kosztów wykonania umowy, która w efekcie nie tylko nie przyniesie zysku, ale wręcz wygeneruje stratę. W związku z tym pojawia się pytanie, czy prawo przewiduje ochronę przedsiębiorcy przed skutkami nadzwyczajnych okoliczności, takich jak pandemia czy wojna, w szczególności w odniesieniu do zawartych przez niego umów.

Siła wyższa

Rozważając możliwości działania, przedsiębiorca w pierwszej kolejności powinien przeanalizować zawarte umowy pod kątem tego, czy zawierają postanowienia dotyczące skutków wystąpienia siły wyższej i ich wpływu na prawa i obowiązki stron umowy. Dobrze zredagowana klauzula siły wyższej w umowie pozwala na mitygowanie negatywnych skutków nieprzewidzianych zdarzeń. Zaletą jej umieszczenia w kontrakcie jest możliwość samodzielnego zdefiniowania siły wyższej i dostosowania definicji i objętych nią zdarzeń do specyfiki branży i potrzeb stron. Klauzula taka może przewidywać konieczność renegotjowania warunków umowy, zwolnienie od odpowiedzialności lub przewidywać mechanizm zmiany wynagrodzenia w oparciu o obiektywne i mierzalne wskaźniki.

W sytuacji, gdy umowa milczy na temat siły wyższej, należy sięgnąć do regulacji wynikających z przepisów kodeksu cywilnego. Choć sam kodeks nie zawiera definicji siły wyższej, to została ona wypracowana przez orzecznictwo sądów i doktrynę prawa. Za siłę wyższą uznaje się zdarzenie zewnętrzne, niezależne od stron, niemożliwe do przewidzenia i którego skutkom nie można zapobiec. Biorąc pod uwagę powyższe kryteria, zarówno pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie, będące ich konsekwencją zmiany w prawie [np. wprowadzenie międzynarodowych sankcji],

per annum. This results in a real increase in the cost of operating the plants and involves an increase in the cost of employee remuneration, transport and, above all, electricity and heat.

The factors indicated above not only affect the overall condition of the automotive industry, but can also have negative consequences for the performance of specific contracts. Problems may include serious delays in the performance of contracts already concluded, including the fulfilment of orders already accepted, and consequently the risk of paying contractual penalties for the delay. In exceptional cases, they may result in the impossibility of fulfilling the contract at all. Usually, it will also result in a serious increase in the cost of performing a contract, which will not only fail to make a profit, but will actually generate a loss. This raises the question of whether the law provides protection for a business entity against the effects of extraordinary circumstances such as a pandemic or war, particularly in relation to the contracts it has entered into.

Force Majeure

When considering options for action, a business entity should first analyse the contracts concluded to see whether they contain provisions on the effects of force majeure and their impact on the rights and obligations of the parties to the contract. A well drafted force majeure clause in a contract helps to mitigate the negative effects of unforeseen events. The advantage of its inclusion in a contract is the ability to define force majeure independently and adapt the definition and events covered by the definition to the specifics of the industry and the needs of the parties. Such a clause may provide for the need for a renegotiation of the terms of the contract, an exemption from liability or the provision of a mechanism to change remuneration based on objective and measurable indicators.

Where a contract is silent on the subject of force majeure, reference should be made to the regulations of the Civil Code. Although the Code itself does not contain a definition of force majeure, it has been developed by court case law and legal doctrine. Force majeure is considered as an external event, beyond the control of the parties, unforeseeable and whose consequences cannot be prevented. Taking the above criteria into account, the COVID-19 pandemic, the war in Ukraine, the consequent changes in the law (e.g. the introduction of international sanctions),

jak również gwałtowny i znaczący wzrost cen mogą być uznane za przejawy siły wyższej. Jednocześnie należy mieć na uwadze, że za siłę wyższą nie będą uznawane zjawiska, które strony mogły przewidzieć i których konsekwencje ponoszą w ramach ryzyka kontraktowego.

Klauzula rebus sic stantibus i ustawowe podstawy do ingerencji w umowę

Głównym instrumentem prawnym pozwalającym na ingerencję w umowę w razie wystąpienia siły wyższej jest tzw. klauzula rebus sic stantibus [uregulowana w przepisie art. 357¹ kodeksu cywilnego]. Zgodnie z tym przepisem, jeżeli z powodu nadzwyczajnej zmiany stosunków [czyli wystąpienia siły wyższej], spełnienie świadczenia, tj. wykonanie umowy, byłoby połączone z nadmiernymi trudnościami albo groziło jednej ze stron rażącą stratą, strona ta może żądać zmiany sposobu wykonania umowy, zmiany wysokości świadczenia, a nawet rozwiązania umowy.

Jak już zostało powiedziane powyżej, zarówno epidemia COVID-19, jak i wojna w Ukrainie oraz wiążące się z nimi skutki w postaci przerwania łańcuchów dostaw, zmian w prawie, sankcji czy lockdownów można uznać za nadzwyczajną zmianę stosunków, o której mowa w przepisie art. 357¹ kodeksu cywilnego. Za rażącą stratę natomiast należy uznać taką, która ma charakter ponadprzeciętnej. Oznacza to, że sam fakt nie wygenerowania zysku na umowie albo poniesienie niewielkiej straty nie dają możliwości skorzystania z klauzuli rebus sic stantibus, ponieważ są traktowane jako zwykłe ryzyko kontraktowe strony. Aby móc skorzystać z powyższych opcji strona musi również wykazać, że przy zawieraniu umowy nie było możliwości przewidzenia wpływu nadzwyczajnych okoliczności na wykonanie umowy.

Co istotne, nawet w razie spełnienia wskazanych w przepisie warunków strona nie może sama własnym działaniem zmienić ani wypowiedzieć umowy. Musi w tym celu zwrócić się do sądu, wytaczając powództwo. Środki zaradcze, o jakie może wnosić przedsiębiorca, obejmują m.in. zmianę sposobu wykonania umowy, np. poprzez wydłużenie terminów realizacji lub podzielenie wykonania na etapy. Zazwyczaj jednak przedsiębiorca zainteresowany jest zwiększeniem wynagrodzenia otrzymywanego w zamian za dostarczane towary czy świadczone usługi, z uwagi na to, że koszty ich wykonania lub dostawy znacząco wzrosły.

as well as the sudden and significant increase in prices, can be considered to be force majeure. At the same time, it should be noted that phenomena which the parties could have foreseen and the consequences of which they bear as part of their contractual risk will not be considered to be force majeure.

The rebus sic stantibus clause and statutory grounds for interference with the contract

The main legal instrument allowing interference with a contract in the event of force majeure is the so-called rebus sic stantibus clause [regulated in the provision of Article 357¹ of the Civil Code]. According to this provision, if, due to an extraordinary change of relations [i.e. occurrence of force majeure], the performance, i.e. implementation of the contract, were to involve excessive difficulties or were to threaten one of the parties with a gross loss, this party may demand a change in the manner of performance of the contract, change in the amount of consideration, or even contract termination.

As stated above, both the COVID-19 epidemic and the war in Ukraine and the associated effects in terms of disruption of supply chains, changes in law, sanctions or lockdowns can be considered an extraordinary change of relations as referred to in the provision of Article 357¹ of the Civil Code. A gross loss, on the other hand, should be regarded as one that is above average in nature. This means that the mere fact of not generating a profit on a contract or incurring a small loss does not give rise to the possibility of applying the rebus sic stantibus clause, as they are treated as an ordinary contractual risk of a party. In order to be able to exercise the above options, a party must also demonstrate that, when the contract was concluded, the effect of the extraordinary circumstances on the performance of the contract could not have been foreseen.

Importantly, even if the conditions indicated in the provision are met, a party may not – by its own action – amend or terminate the contract. To this end, it must refer the matter to the court by bringing an action. The remedies that a business entity may request include changing the manner of performance of the contract, e.g. by extending performance deadlines or dividing performance into phases. Usually, however, a business entity is interested in increasing its remuneration received in return for the goods or services provided due to the fact that the cost of their manufacture or delivery has significantly increased.

Sąd decyduje o żądaniu ważąc interesy obu stron. Skutkuje to tym, że zazwyczaj dzieli ryzyko wynikające z nadzwyczajnej zmiany stosunków pomiędzy strony (np. w stosunku 50:50). W wyjątkowych przypadkach, np. wtedy, gdy wykonanie umowy w ogóle będzie bardzo trudne, uzasadnione będzie żądanie rozwiązania umowy.

Skorzystanie z powyższego rozwiązania możliwe jest w odniesieniu do wszystkich rodzajów umów, ale tylko do momentu, gdy dane zobowiązanie wygasa. Dlatego całkowite wykonanie umowy przez obie strony, a w konsekwencji wygaśnięcie zobowiązania powoduje brak możliwości następczej ingerencji sądu.

Z uwagi na realizowane w sektorze motoryzacyjnym inwestycje, np. dotyczące nowych linii produkcyjnych, budowy fabryk, czy zlecenie prac projektowych, warto wspomnieć o regulacji przewidzianej dla umowy o dzieło lub umowy o roboty budowlane, zwanej małą klauzulą rebus sic stantibus, ponieważ daje ona wykonawcom podstawy do wystąpienia z roszczeniami przeciwko inwestorom. Jeżeli bowiem na skutek zmiany stosunków, której nie można było przewidzieć, wykonanie umowy groziłoby wykonawcy robót rażąco stratą, może on żądać, aby sąd podwyższył jego wynagrodzenie ryczałtowe lub rozwiązał umowę. W porównaniu z opisaną powyżej klauzulą siły wyższej, przepis ten pozwala na żądanie zmian w umowie w razie każdej zmiany stosunków, nie tylko nadzwyczajnej, pod warunkiem, że powoduje ona groźbę rażącej straty. Ograniczeniem za to jest to, że stosuje się ją tylko do tych umów, gdzie wynagrodzenie ma charakter ryczałtowy, a nie kosztorysowy.

Jak wskazano powyżej sam fakt wystąpienia siły wyższej zazwyczaj nie daje stronie uprawnienia do podjęcia jednostronnych działań polegających na zmianie lub zakończeniu umowy. Może za to być narzędziem obrony przed odpowiedzialnością za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy. Jeżeli strona wykáže, że nienależyte wykonanie umowy, np. spóźniona dostawa lub wykonanie robót lub dostawa towarów o innej specyfikacji niż zamówione była spowodowana okolicznościami, za które strona nie ponosi odpowiedzialności, wtedy strona ta nie ponosi negatywnych skutków takiego nienależytego wykonania, w szczególności odpowiedzialności odszkodowawczej. Chyba, że umowa reguluje tę kwestię odmiennie.

The court decides on a claim by weighing the interests of both parties. This results in it usually distributing the risk arising from an extraordinary change in relations between the parties (e.g. in a 50:50 ratio). In exceptional cases, e.g. when it becomes very difficult to perform the contract at all, it will be justified to request termination of the contract.

This option is available for all types of contracts, but only until the obligation in question expires. Therefore, the complete performance of the contract by both parties and the consequent expiry of the obligation makes it impossible for the court to subsequently intervene.

In view of the investment projects carried out in the automotive sector, e.g. concerning new production lines, construction of factories or commissioning design work, it is worth mentioning the regulation provided for a contract for specific work or a construction work contract, called a small rebus sic stantibus clause, as it gives contractors grounds to file claims against investors. If, as a result of a change of relations that could not have been foreseen, performance of a contract threatened the works contractor with a gross loss, it may demand that the court increase its lump-sum remuneration or terminate the contract. Compared to the force majeure clause described above, this provision allows one to request amendments in the contract in the case of any change of relations, not only an extraordinary one, provided that it causes a threat of gross loss. Its limitation is that it applies only to those contracts where the remuneration is a lump sum, and not based on a cost estimate.

As indicated above, the mere fact of force majeure occurrence does not normally entitle a party to take unilateral actions to modify or terminate a contract. Instead, it may be a defence against liability for non-performance or improper performance of the contract. If a party proves that improper performance of a contract, e.g. late delivery or performance of works or delivery of goods of a different specification than ordered, was caused by circumstances for which the party is not responsible, then that party will not bear the negative consequences of such improper performance, in particular liability for damages. Unless, that is, the contract regulates it differently.

Inne przypadki wpływu nadzwyczajnych okoliczności na zawarte umowy

Mogą zdarzyć się też sytuacje, w których już po zawarciu umowy, jej wykonanie staje się obiektywnie niemożliwe. Może to mieć miejsce na skutek zmian w prawie, np. wprowadzenia sankcji, które uniemożliwiają dostawy towarów lub usług do podmiotu, z którym przedsiębiorca zawarł umowę. Niemożliwość świadczenia może wynikać też z trwałego braku komponentu do produkcji. Istotne jest, aby brak możliwości wykonania umowy przez jedną ze stron miał charakter obiektywny, zupełny i trwały. Jeśli spełnione zostaną powyższe warunki, umowa z mocy prawa wygasa. Jeśli niemożliwość świadczenia nie została zawiniona przez stronę nią dotkniętą, nie ponosi ona odpowiedzialności z tytułu wygaśnięcia umowy. Co istotne, powyższy skutek następuje automatycznie i nie ma konieczności, aby zostało to stwierdzone przez sąd.

Kolejnym zdarzeniem, którego wystąpienie stwarza możliwość dokonania przez sąd ingerencji w umowę jest istotna zmiana siły nabywczej pieniądza, czyli w języku potocznym hiperinflacja. Warunkiem jest, aby nastąpiła po powstaniu zobowiązania [zawarciu umowy]. Przedsiębiorca dotknięty skutkiem zmiany siły nabywczej pieniądza może zwrócić się do sądu o zmianę wysokości świadczenia pieniężnego lub zmianę sposobu jego wykonania, np. poprzez zmianę terminu zapłaty lub rozbić jej na raty. Pamiętaj jednak należy, że w przypadku zastosowania tej regulacji, w przeciwieństwie do zastosowania klauzuli rebus sic stantibus, sąd nie ma możliwości rozwiązania łączącej strony umowy.

Na koniec warto wskazać, że nadzwyczajne zdarzenia, takie jak pandemia COVID-19, czy wojna w Ukrainie i wynikające z nich konsekwencje powodujące trudności w wykonaniu umowy lub znacząco obniżające jej zyskowość mogą stanowić podstawę do wypowiedzenia umów zlecenia i umów o świadczenie usług. Zgodnie z przepisem art. 746 kodeksu cywilnego każda ze stron takiej umowy może ją wypowiedzieć z ważnego powodu i nie ponosi w takim wypadku odpowiedzialności odszkodowawczej. Do wypowiedzenia dochodzi na skutek złożenia oświadczenia przez stronę, bez potrzeby ingerencji sądu. Ponieważ jednak pojęcie ważnych powodów jest nieostre, każdorazowo trzeba będzie przeanalizować, czy w danym stanie faktycznym (w tym również spowodowanym epidemią czy wojną) jest to podstawa do wypowiedzenia

Other cases of impact of extraordinary circumstances on concluded contracts

There may also be situations where, once a contract has been entered into, its performance becomes objectively impossible. This can occur as a result of changes in the law, such as the introduction of sanctions that prevent the supply of goods or services to the entity with whom a business entity has entered into a contract. The inability to perform may also be due to a permanent lack of a component needed for production. It is essential that the inability of one of the parties to perform the contract be objective, complete, and permanent. If the above conditions are met, the contract terminates by operation of law. If the inability to perform was not caused by the party affected, it is not liable for termination of the contract. Importantly, the above effect occurs automatically and there is no need for this to be established by the court.

Another event whose occurrence creates the possibility for the court to interfere with the contract is a significant change in the purchasing power of money, or in everyday language: hyperinflation. As a condition, it should occur after the obligation has arisen [the contract has been concluded]. A business entity affected by a change in the purchasing power of money may ask a court to alter the amount of the monetary consideration or to change the manner of the performance, for example by changing the time limit for payment or by breaking it down into instalments. However, it should be noted that if this regulation is applied, in contrast to application of the rebus sic stantibus clause, the court does not have the possibility of terminating the contract between the parties.

Finally, it is worth pointing out that extraordinary events such as the COVID-19 pandemic or the war in Ukraine and the resulting consequences causing difficulties in performing the contract or significantly reducing its profitability may constitute grounds for the termination of mandate contracts and service contracts. Pursuant to Article 746 of the Civil Code, either party to such a contract may terminate it for a good cause and, in such a case, will not be liable for damages. The contract is terminated by way of a declaration made by a party, without the need for a court intervention. However, as the concept of a good cause is vague, it will have to be analysed in each case whether it is a ground for termination in a given factual situation [including this caused by epidemics or war]. To reduce the risk of the other party disputing that the

umowy. Aby zmniejszyć ryzyko kwestionowania przez drugą stronę, że wskazana w wypowiedzeniu przyczyna stanowi ważny powód, warto w umowie zawrzeć, wystąpienie jakich okoliczności będzie stanowić ważny powód uprawniający stronę do wypowiedzenia. Jednak nierzadko ostateczne rozstrzygnięcie tej kwestii będzie należało do sądu, szczególnie jeśli druga strona twierdzi, że na skutek wypowiedzenia bez ważnego powodu poniosła szkodę.

Podsumowanie

Podsumowując, warto mieć świadomość, że prawo stwarza możliwość ochrony przed negatywnymi skutkami zdarzeń nadzwyczajnych. Aby jednak móc z tych środków prawnych skorzystać, należy wykazać nie tylko, że nadzwyczajne zdarzenie nastąpiło, ale że miało ono skutek dla konkretnej umowy. Omówione powyżej regulacje nie stanowią też złotego środka pozwalającego na wyrównanie wszystkich poniesionych strat, ponieważ sądy w praktyce rozkładają ryzyko wynikające z działania siły wyższej pomiędzy obydwie strony umowy. Tym bardziej rekomendowane jest zawarcie w umowach szczegółowych regulacji określających prawa i obowiązki stron na wypadek wystąpienia nadzwyczajnych okoliczności.

KATARZYNA KUCHARCZYK

radca prawny, counsel w kancelarii CMS
attorney-at-law, counsel at CMS

Sankcje międzynarodowe w kontekście pracowniczym – wybrane aspekty

Branża motoryzacyjna z uwagi na swoje wysokie umiędzynarodowienie (m.in. w zakresie łańcuchów dostaw) jest szczególnie narażona na zawirowania związane z dynamicznie zmieniającą się sytuacją międzynarodową. Dobrze obrazuje to agresja Federacji Rosyjskiej na Ukrainę, która spowodowała problemy z dostawami niektórych części samochodowych produkowanych zarówno w Rosji jak i na Ukrainie.

Zmieniająca się sytuacja międzynarodowa, poza kwestiami operacyjnymi, tworzy także dodatkowe wyzwania

cause given in the termination notice constitutes a good cause, it is advisable to include in the contract what circumstances will constitute a good cause entitling the party to terminate. However, it is not uncommon that it will be for the court to ultimately resolve the issue, particularly if the other party claims to have suffered damage as a result of termination without good cause.

Summary

In conclusion, it is worth bearing in mind that the law offers the possibility of protection against the negative consequences of extraordinary events. However, in order to take advantage of these remedies, one must prove not only that the extraordinary event occurred, but that it had an effect on the specific contract. The regulations discussed above are also not a golden means to compensate for all the losses incurred, as in practice the courts distribute the risk resulting from force majeure between both parties to the contract. This makes it all the more advisable to include detailed regulations in contracts that specify the rights and obligations of the parties in the event of extraordinary circumstances.

MIKOŁAJ KAWKA

aplikant radcowski, prawnik w kancelarii CMS
attorney-at-law trainee, lawyer at CMS

International sanctions in the employee context – selected aspects

In view of its highly international character (among other things: supply chains), the automotive industry is particularly exposed to unrest linked to the dynamically changing international situation. A good example of this is the invasion of Ukraine by the Russian Federation, which has caused problems with deliveries of certain car parts produced in Russia and in Ukraine.

Apart from operational issues, the ever changing international situation also creates legal challenges. These are

prawne. Wiązą się one przede wszystkim z zagadnieniem konieczności dostosowywania działalności do dynamicznie się zmieniających regulacji dot. sankcji międzynarodowych i krajowych. Zwłaszcza w ostatnim czasie można zaobserwować rosnący wpływ sankcji na organizację i funkcjonowanie przedsiębiorców. Z perspektywy biznesowej na pewno jednym z głównych zagadnień jest problem tego, czy byli i obecni kontrahenci nie są objęci sankcjami, a jeśli tak, to w jakim zakresie można z nimi prowadzić interesy bez narażania się na złamanie prawa.

Reżimy sankcji międzynarodowych jest jednak także istotny z perspektywy „wewnętrznej” w tym m.in. z perspektywy pracowniczej. Zwłaszcza w zespołach składających się z pracowników zagranicznych [co jest dość powszechne w branżach o międzynarodowym działaniu jak np. w branży motoryzacyjnej] może się mianowicie zdarzyć, że któryś z pracowników widnieje na którejś z ogłoszonych list sankcyjnych. Taka sytuacja stawia pracodawcę przed szeregiem problemów praktycznych – jak bowiem należy postępować w stosunku do takiego pracownika? W niniejszym artykule skupię się na dwóch kluczowych z perspektywy pracowniczej zagadnieniach – niewypłacaniu takiemu pracownikowi wynagrodzenia oraz możliwości jednostronnego rozwiązania jego umowy o pracę.

Ramy prawne

Przed przejściem do odpowiedzi na te dwa pytania trzeba zaznaczyć, że trudno mówić o istnieniu jednolitego i przejrzystego reżimu prawnego dotyczącego sankcji międzynarodowych. Z jednej strony bowiem funkcjonuje system aktualizowanych unijnych rozporządzeń, które zgodnie z prawem unijnym muszą być powszechnie stosowane w państwach członkowskich. Takimi przykładami są rozporządzenia dotyczące wydarzeń na Ukrainie rozporządzenie nr 269/2014¹ czy dotyczące Białorusi rozporządzenie nr 765/2006². Każde z tych rozporządzeń zawiera listę osób objętych sankcjami [czyli właśnie listą sankcyjną]. W dodatku część rozporządzeń unijnych jest ściśle związana z listami osób objętych sankcjami na mocy decyzji Rady Bezpieczeństwa ONZ.

Z drugiej strony polski ustawodawca w ostatnim czasie wprowadził szczególne rozwiązanie krajowe w postaci tzw. ustawy sankcyjnej³, na mocy której Minister Spraw Wewnętrznych i Administracji może wydać decyzję

linked above all to the issue of the need to adapt operations to the dynamically changing regulations on international and national sanctions. Especially recently we can observe the increasing impact of sanctions on the organisation and functioning of business entities. From the business point of view, there is no doubt that one of the main issues is the problem of whether former and current business partners are covered by sanctions, and if yes, then to what extent may one conduct business with them without exposing oneself to breaking the law.

However, the regime of international sanctions is also important from the ‘internal’ point of view, including from the employee perspective. Especially in the case of teams made up of foreign employees [which is quite common in industries of an international nature, such as the automotive industry], it can happen that one of the employees appears on one of the sanctions lists announced. A situation like that means that an employer is faced by a range of practical problems: how should the employer deal with such an employee? In this article I will focus on two issues that are of key importance from the employee point of view: not paying remuneration to such an employee, and the possibility of unilaterally terminating his/her employment contract.

Legal frameworks

Before answering the two questions, it should be pointed out that it is difficult to say that there is a uniform and transparent legal regime concerning international sanctions. This is because, on the one hand, there is a system of EU regulations, which are updated and which, in accordance with EU law, must be universally applied in EU member states. The examples of these regulations constitute regulations concerning the events that are taking place in Ukraine: Regulation no. 269/2014¹, and in Belarus - Regulation no. 765/2006². Each of these regulations contains a list of persons covered by sanctions [i.e. a sanctions list, precisely]. In addition, some of the EU regulations are closely connected with the lists of persons covered by sanctions by virtue of the decision of the United Nations Security Council.

On the other hand, the Polish legislator has recently introduced a specific national solution in the form of the Sanctions Act³, under which the Minister of Internal Affairs and Administration may issue an administrative

administracyjną o wpisaniu konkretnej osoby na listę sankcyjną. Jest to istotna nowość, bo dotychczas bowiem prawo polskie w kwestii sankcji było w orbicie zainteresowań głównie podmiotów, które z uwagi na rodzaj swej działalności, muszą przestrzegać specjalnych rozwiązań ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu⁴.

Na marginesie warto zaznaczyć, że swoje listy sankcyjne wydają także niektóre państwa⁵, jednak z uwagi na brak ich łącznika z prawem polskim, mają one ograniczone znaczenie prawne. Dlatego też uwagi niżej odnoszą się do list sankcyjnych o charakterze unijnym [a przez to oenwotowski] i polskim.

Wypłata wynagrodzenia

Jednym z głównych mechanizmów przewidzianych w regulacjach sankcyjnych są szczególne środki ograniczające w postaci zamrożenia i zakazie udostępniania funduszy osobom, które są wpisane na listę sankcyjną. Przy czym poprzez „zamrożenie funduszy” rozumie się – w pewnym uproszczeniu – uniemożliwienie korzystania ze środków, które dana osoba już posiada lub kontroluje. Natomiast „zakaz udostępniania funduszy” polega na nieudostępnianiu danej osobie środków, które miałyby ona dopiero uzyskać np. w ramach zapłaty za wykonane usługi czy dostarczenie towaru.

Z perspektywy pracowniczej powstaje zatem pytanie, czy mechanizm zakazu udostępniania funduszy stoi na przeszkodzie temu, aby wypłacić wynagrodzenie za wykonaną pracę pracownikowi wpisanemu na listę sankcyjną. Zwłaszcza, że przecież prawo do wynagrodzenia za wykonaną pracę jest podstawowym prawem pracowniczym wedle Kodeksu pracy [art. 80] i – mniej bezpośrednio – w świetle Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej [np. art. 64-65]. Zresztą prawo pracy bardzo rygorystycznie podchodzi do ochrony wynagrodzenia za pracę wyznaczając np. maksymalne granice potrąceń czy narzucając najpóźniejszy termin na wypłatę wynagrodzenia.

Niemniej jednak wydaje się, że w świetle całokształtu regulacji, pracodawca musi wstrzymać się od wypłaty wynagrodzenia pracownikowi widniejącemu na liście sankcyjnej. Przemawiają za tym ogólne zasady kolizyjne – a zwłaszcza zasada, że akt prawny wyższego rzędu ma pierwszeństwo przed aktem prawnym niższego rzędu [lex superior derogat legi inferiori] oraz pierwszeństwa

decision to enter a specific person onto the sanctions list. This is a significant novelty, as Polish law on sanctions has so far been mainly of interest to entities that, due to the nature of their activities, must comply with special provisions of the Act on Counteracting Money Laundering and Terrorism Financing⁴.

As a side comment, it is worth noting that some states⁵ also issue their sanction lists, but due to the lack of a link to Polish law, they have limited legal significance. Therefore, the comments below refer to EU (and thus UN) and Polish sanctions lists.

Payment of remuneration

One of the main mechanisms provided for in the sanctions regulations are specific restrictive measures in the form of freezing and prohibiting access to funds for persons who are included on the sanctions list. “Freezing of funds” means, in simple terms, preventing the use of funds which a person already possesses or controls. The “prohibition on making funds available”, on the other hand, consists in not making funds that a person is yet to receive available to such person, e.g. as payment for services rendered or goods delivered.

Therefore, from the employee perspective, a question arises as to whether the mechanism of prohibiting the release of funds precludes the payment of remuneration for performed work to an employee on the sanctions list. All the more that the right to remuneration for work performed is a fundamental employee right according to the Labour Code [Article 80] and – less directly – according to the Constitution of the Republic of Poland [e.g. Articles 64-65]. Besides, labour law is very strict as regards the protection of remuneration for work, setting, for example, maximum limits for deductions or imposing a latest date for the payment of remuneration

Nevertheless, it appears that, in the light of the regulations as a whole, the employer must refrain from paying remuneration to an employee who is on the sanctions list. This view is supported by the general principles of conflict of laws – in particular the principle that a higher-ranking legal act takes precedence over a lower-ranking legal act [lex superior derogat legi inferiori] and the precedence

regulacji szczegółowej przed ogólną [lex specialis derogat legi generali].

Nie wchodząc w analizy przekraczające ramy tego artykułu, należy zauważyć, że kwestię kolizji Kodeksu pracy z regulacjami unijnymi rozwiązuje zasada, że prymat mają akty prawne wyższego rzędu (czyli rozporządzenia unijne będące aktami prawa międzynarodowego). Natomiast kolizja norm Kodeksu pracy z regulacjami polskimi (zwłaszcza ww. ustawą sankcyjną) rozstrzyga zasad pierwszeństwa ustawy szczególnej. Taką bez wątpienia jest ustawa sankcyjna, co sugeruje sama jej oficjalna nazwa mówiąca o „szczególnych rozwiązaniach”.

Pewną wątpliwością mogłoby być to, czy odmowa wypłaty wynagrodzenia nie jest sprzeczna z normami konstytucyjnymi wyrażającymi prawa człowieka. Wydaje się jednak, że tę wątpliwość powinno się rozstrzygnąć na korzyść odmowy wypłaty. Jest tak choćby ze względu na to, że przywoływane akty prawne zawierają swoisty „wentyl bezpieczeństwa” w postaci możliwości zwolnienia z zakazu udostępniania środków, jeśli te mają być wykorzystane do zaspokojenia podstawowych potrzeb życiowych (np. żywienia rodziny, opłacenia danin). Decyzję w tym zakresie w świetle ustawy sankcyjnej podejmuje Szef Krajowej Administracji Skarbowej.

Wypowiedzenie umowy o pracę

Innym praktycznym zagadnieniem pozostaje kwestia wypowiedzenia umów o pracę osobom figurującym na liście sankcyjnej. Jest zrozumiałe, że pracodawca może nie chcieć mieć w organizacji osoby objętej sankcjami. Zwłaszcza że wobec zakazu wypłaty mu wynagrodzenia, może on być osobą niezmotywowaną do wykonywania swoich zadań.

Sytuacja jest jednak niejednoznaczna. Prawo samo w sobie nie wskazuje, że obecność na liście sankcyjnej jest powodem do rozwiązania umowy o pracę. Tymczasem podobne rozwiązania przewidują niektóre ustawy⁶ pozwalające wypowiedzieć umowę pracownikowi, które okaże się skazany za niektóre przestępstwa. Brak takiego rozwiązania w wypadku list sankcyjnych sugeruje, że sam wpis na taką listę nie uzasadnia wypowiedzenia umowy o pracę.

of a specific regulation over a general one [lex specialis derogat legi generali].

Without entering into an analysis that would exceed the framework of this article, it should be noted that the issue of a conflict between the Labour Code and EU regulations is resolved by the principle according to which higher-order legal acts (i.e. EU regulations being acts of international law) prevail. On the other hand, a collision of the Labour Code norms with Polish regulations (in particular the above-mentioned Sanctions Act) is resolved by the principle of primacy of a specific act. The Sanctions Act is undoubtedly such an act, which is suggested by its very name, which officially speaks of “specific solutions”.

There could be some doubt as to whether the refusal to pay remuneration is in conflict with the constitutional norms expressing human rights. However, it seems that this doubt should be resolved in favour of the refusal to pay. This is so if for no other reason than the fact that the cited legal acts contain a kind of “safety valve” in the form of the possibility of granting an exemption from the ban on making funds available if these are to be used to meet basic living needs (e.g. to feed the family, to pay taxes/dues). Under the Sanctions Act, the decision in this respect is taken by the Head of the National Fiscal Administration.

Termination of the employment contract

Another practical issue that has to be addressed is the question of terminating employment contracts of persons included on the sanctions list. It is understandable that an employer may not want to have a sanctioned person in the organisation. All the more that such a person, in view of the ban on paying him/her a salary, may not be motivated to perform his/her tasks.

The situation is, however, ambiguous. The law itself does not indicate that being on a sanctions list is a reason to terminate an employment contract. Meanwhile, similar solutions are provided by some laws⁶ that allow for the termination of the contract of an employee who turns out to have been convicted of certain crimes. The absence of such a solution in the case of sanctions lists suggests that the mere inclusion on such a list does not justify termination of the employment contract.

Niemniej jednak w niektórych przypadkach [np. z uwagi na stanowiskoi charakteru wykonywanej pracy], wydaje się, że wpis pracownika na listę sankcyjną może istotnie zagrażać interesom pracodawcy. Dlatego skłaniam się do tezy, że w takiej sytuacji, można wypowiedzieć umowę o pracę z powołaniem się na naruszenie przez objętego sankcjami pracownika zasad współżycia społecznego lub na utratę zaufania [szczególnie, jeśli kłamał on o swej nieobecności na liście sankcyjnej]. Oczywiście jednak każdy przypadek wymaga osobnej analizy.

Podsumowanie

Stosowanie prawa dotyczącego sankcji międzynarodowych może sprawiać wiele problemów. Jest tak choćby z uwagi na dynamicznie zmieniające się otoczenie prawne i na to, że ani sądy, ani praktycy nie mieli dotąd wiele okazji do przetestowania, jak powinno się stosować dane rozwiązanie prawne. Dlatego mam nadzieję, że ten artykuł pozwoli na lepsze zrozumienie choć części podstawowych problemów na styku prawa pracy i prawa sankcyjnego. Są to jednak jedynie wybrane problemy, a stosowanie sankcji na poziomie pracodawcy powoduje, że powstaje bardzo wiele kolejnych zagadnień prawnych – związanych np. ze screeningiem sankcyjnym kandydatów do pracy, sprawdzaniem obecności pracowników na zagranicznych listach sankcyjnych (np. USA), wpływem sankcji na globalne programy motywacyjne.

Z tych względów warto – zwłaszcza obecnie – każde nowe zagadnienie albo szczególny stan faktyczny poddać osobnej analizie.

MICHAŁ TUTAJ

doktorant, prawnik w kancelarii CMS

Nevertheless, in some cases [e.g. due to the position and nature of the work performed], it seems that an employee's inclusion on a sanctions list may significantly threaten the employer's interests. Therefore, I am inclined to agree with the thesis that, in such a situation, the employment contract may be terminated on the grounds that the sanctioned employee has breached the rules of social coexistence or that he/she is no longer trusted [especially if he/she lied about not being included on the sanctions list]. Nevertheless, each case requires a separate analysis.

Summary

The application of international sanctions law may pose many problems. This is due, for example, to the rapidly changing legal environment and the fact that neither the courts nor practitioners have had much opportunity so far to test how a given legal solution should be applied. I hope, therefore, that this article will provide a better understanding of at least some of the basic problems at the interface between labour law and sanctions law. However, these are only selected problems and the application of sanctions at the employer level raises a large number of further legal issues - related, for example, to the sanction screening of job applicants, checking whether employees are included on foreign sanctions lists (e.g. USA), or the impact of sanctions on global incentive schemes.

For these reasons, it is worth examining - especially at the present time - each new issue or specific factual situation separately.



Ph.D. student, associate at CMS

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Tj. Rozporządzenie Rady [UE] nr 269/2014 z dnia 17 marca 2014 r. w sprawie środków ograniczających w odniesieniu do działań podważających integralność terytorialną, suwerenność i niezależność Ukrainy lub im zagrażających [Dz. U. UE. L. z 2014 r. Nr 78, str. 6 z późn. zm.]. / i.e. Council Regulation [EU] No 269/2014 of 17 March 2014 concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine [OJ L of 2014, no. 78, page 6 as amended].
2. Tj. Rozporządzenie Rady [WE] nr 765/2006 z dnia 18 maja 2006 r. dotyczące środków ograniczających w związku z sytuacją na Białorusi [Dz. U. UE. L. z 2006 r. Nr 134, str. 1 z późn. zm.]. / i.e. Council Regulation [EC] No 765/2006 of 18 May 2006 concerning restrictive measures in view of the situation in Belarus [OJ L of 2006, no. 134, page 1 as amended].

3. Tj. Ustawa z dnia 13 kwietnia 2022 r. o szczególnych rozwiązaniach w zakresie przeciwdziałania wspieraniu agresji na Ukrainę oraz służących ochronie bezpieczeństwa narodowego [Dz. U. poz. 835]. / i.e. the Act of 13 April 2022 on Special Solutions to Prevent Support for Aggression against Ukraine and to Protect National Security [Journal of Laws Dz.U., item 835].
4. Tj. Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu [t.j. Dz. U. z 2022 r. poz. 593 z późn. zm.]. / i.e. the Act of 1 March 2018 on Counteracting Money Laundering and Terrorism Financing [consolidated text: Journal of Laws Dz.U. of 2022, item 593 as amended].
5. Np. listy amerykańskiego Departamentu Skarbu dostępne pod adresem: <https://home.treasury.gov/policy-issues/financial-sanctions/specially-designated-nationals-and-blocked-persons-list-sdn-human-readable-lists>. / e.g. US Treasury Department lists available at: <https://home.treasury.gov/policy-issues/financial-sanctions/specially-designated-nationals-and-blocked-persons-list-sdn-human-readable-lists>.
6. Np. ustawa z dnia 12 kwietnia 2018 r. o zasadach pozyskiwania informacji o niekaralności osób ubiegających się o zatrudnienie i osób zatrudnionych w podmiotach sektora finansowego [t.j. Dz. U. z 2020 r. poz. 1349 z późn. zm.]. / e.g. Act of 12 April 2018 on the Principles of Obtaining Information on the Criminal Record of Employment Applicants and Persons Employed in Financial Sector Entities [i.e. Journal of Laws Dz.U. of 2020, item 1349, as amended].

Mechanizm dostosowania cen na granicach [CBAM] – jak wpłynie na sektor motoryzacyjny?

Czym jest CBAM?

14 lipca 2021 r. Komisja Europejska („KE”) przyjęła w ramach Europejskiego Zielonego Ładu pakiet propozycji legislacyjnych „Fit for 55”. Pakiet ten ma na celu zmodernizowanie istniejącego prawodawstwa UE tak aby osiągnąć neutralność klimatyczną w UE do 2050 r. oraz aby zmniejszyć emisję gazów cieplarnianych o co najmniej 55% do 2030 r. Głównym celem polityki klimatycznej w ramach projektowanego pakietu jest eliminacja z terytorium krajów członkowskich nadmiernej emisji gazów cieplarnianych.

Obecnie filarem unijnej polityki klimatycznej jest system handlu uprawnieniami do emisji CO₂ [EU Emission Trading System – „ETS”). Celem działania ETS jest doprowadzenie do redukcji emisji gazów cieplarnianych poprzez uwzględnienie kosztu emisji CO₂ w produkcji energii i wyrobów przemysłowych.

ETS nakłada jednak obowiązek zakupu uprawnień do emisji CO₂ tylko na unijnych, a nie wszystkich producentów dóbr konsumowanych w UE.

Oznacza to, że przedsiębiorstwa z siedzibą w UE mogą przenieść wysokoemisyjną produkcję za jej granicę lub zastąpić produkty z UE produktami importowanymi, których

Carbon Border Adjustment Mechanism [CBAM] – how will it affect the automotive sector?

What is CBAM?

On 14 July 2021 the European Commission (“EC”) adopted the “Fit for 55” package of legislative proposals as part of the European Green Deal. The package is aimed at modernising existing EU legislation to achieve climate neutrality in the EU by 2050 and to reduce greenhouse gas emissions by at least 55% by 2030. The main objective of the climate policy under the proposed package is to eliminate excessive greenhouse gas emissions from the territory of member states.

Currently, the pillar of EU climate policy is the EU Emission Trading System (“ETS”). The purpose of the ETS is to bring about a reduction in greenhouse gas emissions by factoring the cost of CO₂ emissions into the production of energy and industrial products.

However, the ETS imposes an obligation to purchase CO₂ allowances on EU producers only, not all producers of goods consumed in the EU.

This means that companies based in the EU can move carbon-intensive production abroad or substitute EU products with imported products that have a higher carbon

produkcja charakteryzuje się wyższą emisją dwutlenku węgla. Tego rodzaju ucieczka emisji może spowodować przeniesienie emisji [carbon leakage] poza UE, a tym samym może osłabić wysiłki podejmowane przez UE na rzecz klimatu.

Tzw. węglowy podatek graniczny, czyli mechanizm dostosowania cen na granicach [Carbon Border Adjustment Mechanism – „CBAM”] zaproponowany w ramach pakietu Fit for 55 ma być narzędziem, który ma przeciwdziałać temu zjawisku i zmniejszyć import gazów cieplarnianych w produktach wytwarzanych poza Unią. CBAM ma w założeniu zwiększyć konkurencyjność przedsiębiorstw z UE względem tych pochodzących spoza UE, które nie uczestniczą w ETS i zachęcać kraje partnerskie do ustanowienia takiej polityki w zakresie ustalania opłat za emisję gazów cieplarnianych, która będzie przeciwdziałać zmianie klimatu.

CBAM został zaprojektowany w taki sposób, aby działać równorzędnie z systemem ETS i ma uzupełniać jego funkcjonowanie w przypadku towarów importowanych.

Celem CBAM jest zatem wyrównanie ceny emisji dwutlenku węgla pomiędzy produktami krajowymi a importowanymi oraz zapewnienie, że cele klimatyczne UE nie zostaną zniweczone przez przeniesienie produkcji do krajów o mniej ambitnej polityce klimatycznej.

Jak ma funkcjonować CBAM?

Jako instrument zapobiegający ucieczce emisji i ograniczający emisje gazów cieplarnianych CBAM ma zapewnić, aby produkty przywożone z krajów trzecich na terytorium UE podlegały systemowi regulacyjnemu, w którym stosuje się koszty emisji dwutlenku węgla równoważne tym, które w przeciwnym razie byłyby ponoszone w ramach systemu ETS.

Na importerów towarów objętych CBAM nałożonych zostanie kilka nowych obowiązków, takich jak np. konieczność uzyskania statusu upoważnionego zgłaszającego CBAM w odpowiedniej procedurze.

Propozycja KE zakłada ponadto, że podmiot, dokonujący importu towarów objętych CBAM, będzie zobowiązany do zakupu elektronicznych certyfikatów CBAM w ilości odpowiadającej wielkości emisji wbudowanych, czyli tych emisji, które zostały uwolnione przy wyprodukowaniu tych towarów. Do zakupu certyfikatów będą zatem zobligowani ci importerzy, którzy sprowadzają je na obszar UE.

footprint. Such carbon leakage can shift emissions outside the EU and thus undermine the EU’s climate efforts.

The so-called carbon border tax, or Carbon Border Adjustment Mechanism („CBAM”), proposed as part of the Fit for 55 package, is intended as a tool to counteract this phenomenon and reduce imports of greenhouse gases in products manufactured outside the Union. CBAM is intended to increase the competitiveness of EU companies vis-à-vis those from outside the EU that do not participate in the ETS and to encourage partner countries to establish greenhouse gas pricing policies that combat climate change.

CBAM is designed to operate alongside the ETS and is intended to complement its operation for imported goods.

CBAM’s goal is, therefore, to equalise the carbon emission price between domestic and imported goods and to ensure that the EU’s climate goals are not undermined by shifting production to countries with less ambitious climate policies.

How is CBAM supposed to work?

As an instrument to prevent carbon leakage and reduce greenhouse gas emissions, CBAM is intended to ensure that products imported from third countries into the EU are subject to a regulatory regime that applies carbon costs equivalent to those that would otherwise be incurred under the ETS

Several new obligations will be imposed on importers of CBAM-covered goods, such as the need to obtain the status of an authorised CBAM declarant under the appropriate procedure.

The EC’s proposal also stipulates that an entity importing CBAM-covered goods will be required to purchase CBAM electronic certificates in an amount corresponding to the embedded emissions, i.e. those emissions released in the production of those goods. Those importers who import goods into the EU will, therefore, be obliged to purchase certificates.

Koszt tych certyfikatów ma odpowiadać opłacie za emisje, jaka zostałaby zapłacona, gdyby importowane towary zostały wyprodukowane zgodnie z przepisami wspólnotowymi. Cena certyfikatów ma być kształtowana według średniotygodniowych cen uprawnień do emisji na rynku ETS.

Do 31 maja każdego roku każdy podmiot zobowiązany będzie musiał zadeklarować ilość towarów i wielkość wbudowanych emisji w całkowitej ilości towarów przywiezionych do UE w roku poprzednim, a także umorzyć odpowiednią ilość certyfikatów CBAM tj. taką ilość, która będzie odpowiadała emisjom wbudowanym.

Deklaracje CBAM będą przedmiotem kontroli, które przeprowadzać będzie specjalnie powołana instytucja na szczeblu krajowym. Brak umorzenia odpowiedniej ilości certyfikatów CBAM wiązać się będzie z karami.

CBAM dotyczyć ma ściśle określonych, opisanych za pomocą kodów CN towarów z następujących kategorii:

- cement
- energia elektryczna
- nawozy
- żelazo i stal
- aluminium

Dla sektora motoryzacyjnego szczególnie istotne będzie objęcie CBAM towarów z kategorii żelazo, stal i aluminium, które stanowią jeden z głównych materiałów wykorzystywanych do produkcji samochodów i ich podzespołów.

CBAM obejmie import z całego świata, z wyjątkiem towarów pochodzących z Islandii, Liechtensteinu, Norwegii, Szwajcarii oraz określonych terytoriów, takich jak np. Ceuta czy Livigno, z zastrzeżeniem spełnienia przez te kraje lub terytoria określonych w rozporządzeniu warunków. Z obowiązków w zakresie CBAM mają być wyłączone przesyłki o wartości rzeczywistej mniejszej niż 150 euro.

Co to oznacza dla branży motoryzacyjnej?

Skutki wprowadzenia mechanizmu CBAM odczują w pierwszej kolejności importerzy dóbr nim objęci. Niemniej CBAM wpłynie również na innych przedsiębiorców takich jak odbiorcy importowanych dóbr co może przełożyć się na podwyżki w całym łańcuchu dostaw oraz producentów dóbr objętych CBAM, którzy mogą zostać poddani presji stosowania bardziej ekologicznych rozwiązań w zakresie czynników i jednostek wytwórczych. CBAM ma również

The cost of these certificates is supposed to correspond to the emission fee that would have been paid if the imported goods had been produced in accordance with Community regulations. The price of the certificates is to be shaped according to the average weekly prices of emission allowances on the ETS market.

By May 31 of each year, each obligated entity will have to declare the amount of goods and the quantity of embedded emissions in the total amount of goods imported into the EU in the previous year, and redeem the corresponding amount of CBAM certificates, i.e. the amount that will correspond to the embedded emissions.

CBAM declarations will be audited by a specially established institution at the national level. A failure to redeem the appropriate number of CBAM certificates will result in fines.

CBAM is intended to apply to specific, CN-coded goods in the following categories:

- concrete
- electricity
- fertilisers
- iron and steel
- aluminium

For the automotive sector, it will be particularly important for CBAM to cover goods in the category of iron, steel and aluminium, which are the main materials used in the production of automobiles and their components.

CBAM will cover imports from all over the world, with the exception of goods originating in Iceland, Liechtenstein, Norway, Switzerland and certain territories, such as Ceuta or Livigno, for example, subject to those countries or territories meeting conditions specified in the regulation. Shipments with an actual value of less than EUR 150 are to be exempt from CBAM obligations.

What does this mean for the automotive industry?

The impact of the CBAM will be felt first by the importers of goods covered by the mechanism. However, CBAM will also affect other business entities, such as buyers of imported goods, which may translate into increases throughout the supply chain, and producers of CBAM-covered goods who may be pressured to adopt greener solutions in terms of factors and production units. CBAM is also intended to influence third countries by

wpłynąć na kraje trzecie zachęcając je do wdrożenia rozwiązań w zakresie systemów ograniczających emisję gazów cieplarnianych.

Zgodnie z analizą przeprowadzoną przez Centrum Analiz Klimatyczno-Energetycznych średni wzrost cen towarów importowanych do UE w 2030 r. w sektorach objętych CBAM może wynieść 1,1% dla metali żelaznych, 0,8% dla metali nieżelaznych oraz 0,6% dla minerałów niemetalicznych. Zgodnie z obliczeniami średnie ceny importu w Polsce w sektorach objętych CBAM wzrosłyby w 2030 r. Od ok. 0,9% w przypadku metali nieżelaznych do ok 3,9% w przypadku metali żelaznych.

W konsekwencji dla producentów w UE stal wykorzystywana do produkcji samochodów oraz innych podzespołów będzie droższa o wartość CBAM od stali, żelaza i aluminium w stosunku do tych samych materiałów wykorzystywanych przez producentów z innych regionów świata. Wydaje się, że zasadne jest rozważenie w takim przypadku wprowadzenia mechanizmu zwrotu podatku od emisji przy eksporcie gotowych samochodów, podzespołów oraz innych towarów produkowanych przez producentów z sektora motoryzacyjnego lub wprowadzenie innego jeszcze mechanizmu wyrównawczego przy eksporcie.

Brak wprowadzenia odpowiedniego mechanizmu wyrównawczego w konsekwencji może doprowadzić do zachwiania konkurencyjności w sektorze motoryzacyjnym w odniesieniu do producentów z UE. W takim wypadku już dzisiaj powinni oni rozważyć dywersyfikację źródła swoich dostaw szukając mniej wysokoemisyjnych jednostek produkcji.

Kiedy proponowane rozwiązanie ma wejść w życie

Proponowane rozwiązania mają wejść w życie stopniowo:

- od 2023 r. - okres przejściowy, w którym importer będzie miał obowiązek zgłaszania importu dóbr objętych CBAM [bez obowiązku zakupu certyfikatów, importerzy będą spełniać obowiązki raportowe polegające na składaniu kwartalnych Raportów CBAM zawierających informacje na temat ilości i ilości importowanych wyrobów w danym kwartale oraz ilości emisji związanych z tym importem.
- od 2027 r. - wejdzie natomiast w życie obowiązek zakupu i umarzania certyfikatów elektronicznych CBAM.

encouraging them to implement solutions for systems that reduce greenhouse gas emissions.

According to an analysis carried out by the Center for Climate and Energy Analysis, the average increase in the price of goods imported into the EU in 2030 in the CBAM-covered sectors may be 1.1% for ferrous metals, 0.8% for non-ferrous metals, and 0.6% for non-metallic minerals. According to calculations, average import prices in Poland in the CBAM-covered sectors would increase in 2030. From about 0.9% for non-ferrous metals to about 3.9% for ferrous metals.

As a result, for manufacturers in the EU, the steel used to produce cars and other components will be more expensive by CBAM value than steel, iron and aluminium as compared to the same materials used by manufacturers in other regions of the world. It seems reasonable to consider in such a case the introduction of an emission tax refund mechanism for the export of finished automobiles, components and other goods produced by automobile manufacturers or the introduction of yet another export equalisation mechanism.

Failure to put in place an appropriate equalisation mechanism may consequently lead to an unbalanced competitiveness in the automotive sector with respect to EU manufacturers. In that case, they should already today consider diversifying their source of supply by looking for less carbon-intensive production units.

When the proposed solution is expected to take effect

The proposed solutions are expected to take effect gradually:

- from 2023 - a transition period during which importers will be required to report imports of CBAM-covered goods [with no obligation to purchase certificates, importers will comply with reporting obligations to file quarterly CBAM Reports containing information on the quantity of, among other things, goods imported in a given quarter and the quantity of emissions associated with those imports.
- from 2027 - on the other hand, the obligation to purchase and redeem CBAM electronic certificates will come into force.

Jak wygląda proces legislacyjny i co jeszcze może się zmienić?

W dniu 17 maja 2022 r. Komisja Ochrony Środowiska Naturalnego, Zdrowia Publicznego i Bezpieczeństwa Żywności („ENVI”) przyjęła swój raport na temat CBAM, w którym proponuje szereg istotnych zmian w stosunku do pierwotnej propozycji KE. Kluczową propozycją zmiany jest rozszerzenie zakresu towarów jakie miałyby objąć CBAM na wodór, polimery oraz chemikalia organiczne. Dodatkowo do obliczania emisji wbudowanej miałyby wejść emisje pośrednie związane z emisją energii elektrycznej zużytej w procesie produkcji towarów objętych CBAM.

Podczas sesji, która odbyła się 22 czerwca 2022 r., Parlament UE przegłosował przyjęcie stanowiska w sprawie CBAM. Przyjęte stanowisko Parlamentu UE jest w przeważającej części pochodną wcześniej opublikowanego raportu ENVI. PE proponuje jednak, aby okres przejściowy zakończył się w 2027 r., a następnie pełne wdrożenie CBAM ma nastąpić do 2032 z pełnym wycofaniem bezpłatnych uprawnień w ramach ETS w sektorach CBAM.

Z propozycji ENVI oraz PE wynika, że ambicje klimatyczne UE w zakresie ograniczenia śladu węglowego są wysokie, na co szczególną uwagę powinny zwrócić wszystkie podmioty, na które wpływ będzie miał CBAM tj. importerzy i dalsi producenci. Z perspektywy sektora motoryzacyjnego szczególnego znaczenia nabiera możliwość objęcia CBAM również wodoru co może skutecznie zwiększyć koszty wprowadzenia i rozpowszechnienia rewolucji wodorowej w motoryzacji i powszechnego zastosowania napędu wodorowego.

Teraz projekt CBAM wraz ze wszystkimi proponowanymi zmianami zostanie odesłany do Rady UE. Jeśli Rada się z nim zgodzi, akt prawny zostanie przyjęty, a jeśli się nie zgodzi, będzie musiała współpracować z Parlamentem UE w celu osiągnięcia kompromisu w tekście przepisów dotyczących CBAM. Biorąc jednak pod uwagę tempo prac legislacyjnych można się spodziewać, że mechanizm CBAM zacznie obowiązywać zgodnie z założeniami już od 1 stycznia 2023 r.

W związku z tym wszyscy unijni importerzy produktów objętych CBAM (oraz tych, które mają być potencjalnie objęte CBAM), powinni rozpocząć przygotowania do realizowania obowiązków sprawozdawczych, które wejdą w życie w okresie przejściowym rozpoczynającym się 1 stycznia 2023 r. W związku z tym również producenci korzystający z towarów objętych CBAM powinni rozważyć

What does the legislative process look like and what else might change?

On 17 May 2022 the Committee on Environment, Public Health and Food Safety (“ENVI”) adopted its report on CBAM, which proposes a number of significant amendments to the EC’s original proposal. A key amendment proposal is to expand the scope of goods that CBAM would cover to include hydrogen, polymers, and organic chemicals. In addition, embedded emissions would enter the calculation of embedded emissions indirect emissions associated with the emission of electricity consumed in the production process of CBAM-covered goods. On June 22, 2022, the EU Parliament voted to adopt a position on CBAM. The adopted position of the EU Parliament is mostly derived from the previously published ENVI report. However, the EP proposes that the transition period end in 2027, and then the full implementation of CBAM is to take place by 2032 with full phase-out of the of free ETS allowances in the CBAM sectors.

The ENVI and EP proposals show that the EU’s climate ambitions in terms of reducing its carbon footprint are high, which means all entities should pay particular attention to who will be affected by CBAM, i.e., importers and downstream producers. From the perspective of the automobile sector, the possibility of including CBAM over hydrogen, is particularly important, which could effectively increase the costs of introducing and spreading the hydrogen revolution in the automotive industry and the widespread use of hydrogen propulsion. Now CBAM draft with all proposed changes will be sent back to the EU Council. If the Council agrees, the act will be adopted, and if it does not agree, will have to work with the EU Parliament to reach a compromise in the text of the legislation on the CBAM. However, given the pace of legislative work it can be expected that the CBAM mechanism will take effect as envisioned from January 1, 2023.

Accordingly, all EU importers of products covered by the CBAM (and those to be potentially covered by the CBAM), should begin preparations to implement the reporting obligations that will come into effect during the transition period beginning January 1 2023 r. In this regard, also manufacturers using the manufacturers of CBAM-covered goods should also consider reviewing their supply

przeprowadzenie przeglądu swojego łańcucha dostaw w celu określenia potencjalnego wpływu CBAM na działalność przedsiębiorstwa oraz rozpocząć ocenę ilości emisji wbudowanych w importowane produkty, w tym (w miarę możliwości) emisji pośrednich powstałych w procesie produkcji tych produktów.

WOJCIECH SZOPIŃSKI

radca prawny, starszy prawnik w kancelarii CMS
attorney-at-law, senior associate at CMS

chain to determine the potential impact of CBAM on the company's operations and begin assessing the quantity of emissions embedded in imported products, including (to the extent possible) indirect emissions arising from the production of those products.

BARTŁOMIEJ GŁĄBIŃSKI

aplikant adwokacki, prawnik w kancelarii CMS
advocate trainee, lawyer at CMS



CMS jest międzynarodową kancelarią prawniczą świadczącą kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego na rzecz przedsiębiorstw, instytucji finansowych oraz organów administracji. Jesteśmy jedną z największych i najbardziej doświadczonych międzynarodowych kancelarii w Polsce – działamy na polskim rynku od ponad 25 lat. W biurach CMS w Warszawie i Poznaniu pracuje ponad 200 prawników, którzy doradzają klientom działającym we wszystkich kluczowych sektorach gospodarki. W maju 2017 r. kancelaria CMS połączyła się z firmami prawniczymi Nabarro i Olswang, tworząc szóstą największą pod względem liczby prawników kancelarię na świecie oraz szóstą pod względem przychodów w Wielkiej Brytanii. Obecnie sieć CMS liczy ponad 5000 prawników zatrudnionych w 79 biurach w 44 krajach. Liczebność naszych zespołów umożliwia nam pracę nad wieloma złożonymi transakcjami i projektami jednocześnie, przy zachowaniu najwyższych standardów usług. Możliwość stworzenia międzynarodowych zespołów interdyscyplinarnych oraz korzystania z wiedzy zespołów z innych rynków przekłada się na najwyższą jakość oferowanych przez nas rozwiązań prawnych. Jesteśmy regularnie nagradzani w polskich i międzynarodowych rankingach, co najlepiej oddaje prestiż i skalę realizowanych przez nas projektów. Więcej informacji: cms.law

CMS is an international law firm which provides comprehensive legal and tax advice to companies, financial institutions and administrative bodies. We are one of the largest and most experienced international law firms in Poland – we have been operating on the Polish market for more than 25 years. CMS's Warsaw and Poznan offices employ more than 200 lawyers, who advise clients operating in all key sectors of the economy. In May 2017 CMS UK, Nabarro and Olswang merged to create the 6th largest law firm globally by headcount and the 6th largest law firm in the UK by revenue. Globally, CMS has more than 5000 lawyers in 79 offices across 44 countries. The size of our teams enables us to work on multiple complex projects and transactions at the same time while maintaining the highest standards of service. Our global network allows us to create international multidisciplinary teams and use the knowledge of our lawyers in other markets to offer the highest quality legal solutions. We are regularly awarded in Polish and international rankings, which best reflects the prestige and scale of our projects. Further information: cms.law

03

PODATKI --- TAXES



03



PODATKI TAXES

Zmiany VAT roku 2021

Faktury korygujące

Z dniem 1 stycznia 2021 r. weszły w życie nowe zasady rozliczania dla celów podatku VAT korekt zmniejszających podstawę opodatkowania lub kwotę podatku należnego [korekty in minus]. Mają one zastosowanie do:

- obniżek kwoty podstawy opodatkowania lub podatku należnego, w stosunku do kwot wynikających z faktury pierwotnej zawierającej kwotę VAT [np. w związku z udzieleniem różnego rodzaju rabatów potransakcyjnych, zwrotów towarów, zwrotów zaliczek],
- stwierdzenia pomyłki w kwocie podatku na fakturze i wystawienia faktury korygującej do faktury, w której wykazano kwotę podatku VAT wyższą, niż należna.

VAT changes in 2021

Corrective invoices

Since 1st January 2021, new rules concerning correcting invoices were introduced relating to reductions in the amount of the taxable amount or the tax due (various types of post-transaction rebates, returns of goods, refunds of advances) and errors. They apply to:

- reductions in the amount of the taxable base or the amount of tax due, in relation to the amounts resulting from the original invoice containing the VAT amount (e.g. in connection with the granting of various types of post-trade discounts, returns of goods, refunds of advance payments),
- identifying an error in the amount of tax on an invoice and issuing a correcting invoice for an invoice that shows a higher amount of VAT than due.

Istotą zmiany jest rezygnacja z dotychczasowego mechanizmu uzależniającego prawo do rozliczenia faktury korygującej in minus od posiadania tzw. potwierdzenia odbioru faktury korygującej przez nabywcę [z pewnymi wyjątkami]. W miejsce obowiązku posiadania potwierdzenia odbioru faktury korygującej wprowadzony został obowiązek posiadania dokumentacji potwierdzającej uzgodnienie warunków obniżenia podstawy opodatkowania oraz dokumentacji potwierdzającej spełnienie tych warunków.

Takie regulacje spowodowały między innymi obowiązek zmiany podejścia do wystawiania faktur korygujących przede wszystkim w obrębie działów biznesowych, które odpowiedzialne są za proces fakturowania.

Nowo wprowadzone wymogi wymagały bowiem ponownego spojrzenia na procesy dokumentowania zawieranych transakcji jak i kwestii związanych z korektami, które w branży motoryzacyjnej są zjawiskiem nagminnym, których nadzoru nie prowadzą działy księgowe, a właśnie działy biznesowe.

W zależności od przyjętych procedur dokumentacyjnych, niektóre podmioty mogły poprzestać na dostosowaniu obecnych reguł do nowej rzeczywistości faktur korygujących, niemniej jednak u części podmiotów z sektora motoryzacyjnego zmuszonych zostało do przepracowania procesów dokumentacyjnych od nowa, z koniecznością uwzględnienia w nich obowiązku posiadania dokumentacji potwierdzającej uzgodnienie warunków obniżenia podstawy opodatkowania oraz dokumentacji potwierdzającej spełnienie tych warunków.

Zwrócenie szczególnej uwagi na nowe zasady wynikał przede wszystkim z faktu, iż wprowadziły one sporą niepewność dla podatników, jednocześnie znacząco zwiększając ciężar administracyjny, a co najważniejsze przyczyniły się do zwiększenia poziomu ryzyka błędnego rozliczenia faktu po stronie odbiorcy faktury korygującej.

Niemniej jednak zwracamy uwagę, iż owe regulacje stanowią swoisty okres przejściowy przed wdrożeniem obowiązku wystawiania faktur oraz korekt za pośrednictwem Krajowego Systemu e-Faktur, ponieważ z dniem 1 stycznia 2024 r. [planowane wejście w życie KSeF] zasady dotyczące faktur korygujących ponownie ulegną zmianie.

The essence of the change is the abandonment of the previous mechanism making the right to settle a correcting invoice in minus subject to the possession of the so-called acknowledgment of receipt of the correcting invoice by the buyer [with certain exceptions]. The obligation to have the acknowledgement of receipt of the correcting invoice has been replaced by the obligation to have documentation confirming the agreement of the conditions for the reduction of the tax base and documentation confirming the fulfilment of these conditions.

Such regulations resulted, inter alia, in an obligation to change the approach to the issuance of correcting invoices, primarily within the business departments responsible for the invoicing process.

The newly introduced regulations required a revision of the processes of documenting concluded transactions and issues related to corrections, which in the automotive industry are very common [and the supervision of which is usually not carried out by accounting departments, but rather by business departments].

Depending on the adopted documentation procedures, some entities could simply adapt the current rules to the new reality of correcting invoices, however, some of the entities from the automotive sector were forced to redesign their documentation processes from scratch, with the necessity to include the obligation to have documentation confirming the agreement on the conditions for reducing the tax base and documentation confirming the fulfilment of these conditions.

Special attention to the new rules was required due to the fact that they introduced considerable uncertainty for taxpayers, while significantly increasing the administrative burden and, most importantly, contributed to increasing the level of risk of erroneous settlement of the corrections for VAT purposes.

Nevertheless, we would like to point out that these regulations are of transitional nature. The implementation of the obligation to issue invoices and corrections through the National e-Invoicing System, as from 1 January 2024 [planned entry into force of the KSeF] will significantly change the current rules of correcting invoices.

VAT-26

Proponowana zmiana art. 86a ust. 12 ustawy o VAT przewiduje wydłużenie terminu obowiązku składania VAT-26 do 25. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym dokonane zostanie pierwsze nabycie związane z samochodem dające 100% prawo do odliczenia.

Powyższe oznacza, że podatnik, który w konkretnym dniu okresu rozliczeniowego poniósł pierwszy wydatek związany z pojazdem samochodowym wykorzystywanym wyłącznie do jego działalności gospodarczej, nie będzie już obowiązany do złożenia do urzędu skarbowego VAT-26 w terminie 7 dni od dnia, w którym zostanie poniesiony pierwszy wydatek związany z tym pojazdem, lecz będzie obowiązany złożyć informację VAT-26 w terminie do 25. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym poniesie pierwszy wydatek związany z tym pojazdem. Informacja ma być złożona nie później niż w terminie złożenia ewidencji JPK_V7/V7-K za dany miesiąc, również w odniesieniu do podatników rozliczających się kwartalnie.

VAT-26

The proposed amendment to Article 86a [12] of the VAT Act provides for an extension of the obligation to submit a VAT-26 until the 25th day of the month following the month in which the first car-related purchase giving a right to 100% deduction is made.

The above means that a taxpayer who, on a particular day of a settlement period, incurred the first expense related to a motor vehicle used exclusively for his business activity, will no longer be obliged to submit to the tax office VAT-26 within 7 days of the day on which the first expense related to this vehicle was incurred, but will be obliged to submit VAT-26 information by the 25th day of the month following the month in which he incurred the first expense related to this vehicle. The information is to be submitted no later than by the deadline for submission of JPK_V7/V7-K records for a given month, also with regard to taxpayers settling quarterly.

Zmiany roku 2022

Krajowy system e-faktur

Od 1 stycznia 2022 wprowadzono możliwości wystawiania faktur ustrukturyzowanych jako jednej z dopuszczanych form dokumentowania sprzedaży obok faktur papierowych i faktur elektronicznych. Faktury ustrukturyzowane to faktury wystawiane lub otrzymywane za pośrednictwem systemu teleinformatycznego, tj. Krajowego Systemu e-Faktur [KSeF]. Od 2024 roku wprowadzony będzie obowiązek wystawiania faktur przez polskich podatników wyłącznie za pośrednictwem KSeF. Polska uzyskała decyzję derogacyjną upoważniającą do wprowadzenia obowiązku wystawiania faktur ustrukturyzowanych.

Do końca 2023 roku stosowanie faktury ustrukturyzowanej będzie uzależnione od wyrażonej przez kontrahenta akceptacji takiej faktury. Po przesłaniu faktury, system nada jej numer identyfikujący w systemie wraz z oznaczeniem daty. W tym dniu będzie ona uznawana za wystawioną i otrzymaną.

Zastosowanie faktur ustrukturyzowanych wiązać się będzie z następującymi udogodnieniami:

- wyłączono obowiązek przekazania kopii faktury lub

VAT changes in 2022

National e-invoicing system

As of 1 January 2022, the possibility of issuing structured invoices has been introduced as one of the allowed forms of documenting sales alongside paper invoices and electronic invoices. Structured invoices are invoices issued or received via an ICT system, i.e. the National e-Invoice System [KSeF]. From 2024, it will be mandatory for Polish taxpayers to issue invoices exclusively through KSeF. Poland has obtained a derogation decision authorising the introduction of the obligation to issue structured invoices.

Until the end of 2023, the use of a structured invoice will be subject to the contractor's acceptance of such an invoice. Once the invoice has been sent, the system will give it an identifying number in the system along with a date stamp. On that date, it will be deemed to have been issued and received.

The use of structured invoices will entail the following positive consequences:

- the obligation to transmit a copy of the invoice or certain

określonych danych w niej zawartych w przypadku WDT nowych środków transportu dla nabywcy,

- Wyłączenie części niekorzystnych dla podatników obowiązków związanych z wystawianiem faktur korygujących [opisanych powyżej],
- rozszerzono katalog, zgodnie z którym, poza wykorzystaniem kontroli biznesowych, autentyczność pochodzenia i integralność treści faktury elektronicznej są zachowane, w szczególności, w przypadku wykorzystania Krajowego Systemu e-Faktur,
- zlikwidowano konieczność wystawiania duplikatów,
- zlikwidowano obowiązek przesyłania na żądanie organów podatkowych struktury Jednolitego, Pliku Kontrolnego dla Faktur [JPK_FA].

Na tę zmianę należy zwrócić szczególną uwagę ze względu na specyfikę branży motoryzacyjnej, w której występuje zarówno:

1. samofakturowanie
2. wystawianie faktur przez działy biznesowe, a nie księgowo

Tak duża zmiana w obowiązkowym systemie fakturowania oznaczać będzie konieczne wdrożenie nowych procesów fakturowania (w tym samofakturowania) jak i odpowiednie przygotowanie systemów informatycznych służących do wystawiania faktur. Ponadto osoby odpowiedzialne za wystawianie faktur powinny przejść wnikliwe szkolenia z nowych zasad, gdyż niewątpliwie będzie to zmiana znacznie ingerująca w ich codzienne obowiązki.

Warto dodać, że wprowadzenie KSeF (w szczególności, gdy jego stosowanie będzie obowiązkowe) wymagać będzie zwiększonego nacisku na poprawność rozliczeń podatkowych. Administracja skarbową będzie bowiem dysponować w czasie rzeczywistym ogromną ilością danych umożliwiających szybką detekcję ewentualnych nieprawidłowości w zakresie rozliczeń podatkowych.

data contained therein in the case of WDT of new means of transport to the buyer is excluded,

- certain negative consequences relating to correcting invoices [described above] are reduced,
- the catalogue has been extended, according to which, apart from the use of business controls, the authenticity of the origin and the integrity of the content of an electronic invoice shall be preserved, when the National e-Invoice System is used,
- the need to issue duplicates no longer apply,
- the obligation to send the structure of the Single Invoice Control File [JPK_FA] at the request of the tax authorities has been removed.

Particular attention should be paid to this change due to the peculiarities of the automotive industry, which involves both:

1. self-invoicing
2. issuing of invoices by business units rather than accounting departments

Such a major change to the mandatory invoicing system will mean that new invoicing processes will have to be implemented (including self-invoicing), as well as appropriate preparation of the IT systems used to issue invoices. In addition, those responsible for issuing invoices should receive in-depth training on the new rules, as this will undoubtedly be a change that would significantly affect their daily duties.

It is worth to note, that introduction of KSeF in Poland (especially once KSeF will be mandatory) will require additional effort on the side of taxpayers to assure compliance with the tax regulations. The data gathered by the tax administration via KSeF on the real time basis will significantly facilitate detection of irregularities in the tax settlements of the taxpayers.





MartiniTAX

Bezpieczne zarządzanie podatkami

MartiniTAX świadczy kompleksowe usługi doradztwa podatkowego na rzecz zarówno globalnych korporacji jak i dynamicznych przedsiębiorstw krajowych. Specjalizujemy się w prowadzeniu sporów podatkowych oraz szczególnie skomplikowanych sprawach w zakresie podatku VAT, podatków dochodowych, cen transferowych a także podatku akcyzowego. Nasi specjaliści kilkakrotnie zwyciężali w rankingach doradców podatkowych w zakresie podatku VAT a także prowadzeniu sporów sądowych. Mamy największe wśród polskich doradców podatkowych doświadczenie w prowadzeniu sporów przed Trybunałem Sprawiedliwości UE.

MartiniTAX renders complex tax advisory services both for global corporations and local, dynamic entrepreneurs. We specialize in tax disputes and sophisticated VAT, income tax, transfer pricing and excise duties issues. Our specialists have been chosen several times as leading tax advisors in VAT, corporate income tax and court disputes. We have unrivalled experience in representing [successfully] taxpayers in the Court of Justice of EU.

Podatki dochodowe

Od 2022 r. przepisy ustaw o podatkach dochodowych uległy istotnym zmianom, w szczególności w efekcie wejścia w życie regulacji określanych zbiorczo mianem tzw. Polskiego Ładu. Wprowadzone zmiany częściowo mogą mieć wpływ również na branżę motoryzacyjną. Poniżej prezentujemy najistotniejsze ze zmian.

Opodatkowanie spółek holdingowych

Polski Ład wprowadził preferencyjny system opodatkowania CIT podmiotów pełniących funkcje holdingowe.

Spółki holdingowe z siedzibą w Polsce, spełniające ustawowe przesłanki, będą płaciły podatek dochodowy jedynie od 5% kwoty dywidend uzyskanych od spółek zależnych [95% kwoty uzyskanych dywidend będzie tym samym zwolnione z podatku CIT].

Ponadto, dochody spółek holdingowych z tytułu sprzedaży udziałów [akcji] spółek zależnych będą w całości zwolnione z opodatkowania podatkiem dochodowym [w przypadku łącznego spełnienia określonych warunków, m.in. posiadania co najmniej 10% udziałów przez okres dłuższy niż rok].

Ułatwienia w tworzeniu podatkowych grup kapitałowych (PGK)

Od 1 stycznia 2022 r. wprowadzono zmiany upraszczające możliwość skorzystania z funkcjonowania w formie podatkowej grupy kapitałowej (PGK) przez spółkę dominującą i podmioty zależne.

Wysokość przeciętnego kapitału zakładowego spółek wchodzących w skład PGK została obniżona z 500 tys. PLN do 250 tys. PLN. Usunięty został warunek niedopuszczalności wzajemnych powiązań występujących wśród spółek zależnych tworzących PGK. Ponadto zrezygnowano z formy aktu notarialnego dla umowy zawiązującej PGK na rzecz zwykłej formy pisemnej.

Estoński CIT – nowe zasady

Od 2022 r. rozszerzono katalog podmiotów uprawnionych do stosowania Estońskiego CIT o spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne.

Zlikwidowany został obowiązek ponoszenia nakładów inwestycyjnych. Zniesiono limit przychodów uprawniających do skorzystania z Estońskiego CIT (dotychczas z tego reżimu opodatkowania mogli korzystać wyłącznie podatnicy, których przychody nie przekraczały rocznie 100 mln zł).

Corporate Income Tax

Since the beginning 2022 the corporate income tax provisions have undergone significant amendments in particular as result of the entry into force of the so called Polish Deal. The introduced changes partially may impact the automotive industry. Below we present the most material ones.

Taxation of holding companies

Polish Deal introduced a preferential CIT regime for entities fulfilling holding roles.

Holding companies with their seat in Poland, falling under the scope of regulatory conditions, will pay the income tax only on 5% of dividends received from their subsidiaries [95% of the amount of received dividends being thus tax free].

Moreover, holding companies' incomes from the sale of shares of their subsidiaries will be entirely exempt from CIT [subject to certain conditions, including holding at least 10% shares for more than a year].

Relaxed conditions on establishing tax capital groups

From January 1st 2022, amendments simplifying the possibility to use the tax capital group regime were introduced for dominant companies and their subsidiaries.

The requirement of minimum average equity for capital tax group companies was lowered from PLN 500k to PLN 250 k. The requirement of no lateral capital links between subsidiaries for tax capital group was lifted. Furthermore, the agreement establishing tax capital group is no longer required to be concluded in the form of notarial deed.

Estonian CIT – new rules

From 2022 the companies entitled to use the so-called Estonian CIT include also partnership and partnerships limited by shares.

The requirement to incur certain capital expenditures was also lifted, as was also the revenue cap [so far this regime was available only to taxpayers, whose revenue did not exceed PLN 100 M annually].

Obniżono wysokość stawek zryczałtowanego podatku do 10% w przypadku małych podatników i 20% w przypadku pozostałych podatników.

Wprowadzono zmianę wysokości odliczenia kwoty ryczałtu od dochodu wspólnika spółki korzystającej z Estońskiego CIT, Od 1 stycznia 2022 r. będzie to 90% (w przypadku wypłat dokonywanych przez małych podatników) bądź też 70% (pozostali) kwoty zryczałtowanego podatku zapłaconego uprzednio przez spółkę.

Podatek minimalny (tzw. podatek przychodowy)

Od 1 stycznia 2022 r. wprowadzono 10% podatek, który będzie płacony przez podatników

- ponoszących stratę z działalności operacyjnej albo
- osiągających udział dochodów z działalności operacyjnej w przychodach z działalności operacyjnej, w wysokości nie większej niż 1%.

Podstawę opodatkowania podatkiem minimalnym stanowi suma kwoty odpowiadającej 4% wartości przychodów osiągniętych przez podatnika oraz poniesionych na rzecz podmiotów powiązanych kosztów finansowania dłużnego.

Podatek przychodowy nie będzie obejmować m.in.:

- tzw. struktur płaskich – spółek, które nie posiadają udziałów / akcji lub innego prawa do udziału w zyskach innych podmiotów oraz których wspólnikami są wyłącznie osoby fizyczne;
- podatników rozpoczynających działalność – w roku podatkowym rozpoczęcia działalności oraz w kolejnych dwóch latach podatkowych (z wyjątkiem podatników powstałych w wyniku procesów restrukturyzacyjnych);
- przedsiębiorstw finansowych, górniczych;

Zmiany w podatku u źródła (WHT)

Od 1 stycznia 2022 r. ogólne zasady stosowania zwolnień z podatku u źródła lub niższych stawek podatku u źródła obowiązują wyłącznie do płatności nieprzekraczających 2 mln zł rocznie na rzecz jednego odbiorcy.

W przypadku, gdy próg ten zostanie przekroczony, co do zasady, płatnik jest zobowiązany do pobrania podatku u źródła w wysokości ustawowej stawki podstawowej (19% / 20%), a następnie będzie miał możliwość wystąpienia o jego zwrot (tzw. procedura „pay-and-refund”);

Z procedury pay-and-refund są wyłączone płatności na rzecz podmiotów niepowiązanych, płatności na rzecz podmiotów krajowych oraz płatności z tytułu świadczenia usług niematerialnych.

The flat-rate tax rates was reduced to 10% in case of small tax payers and 20% for the others.

The amount of deduction of the flat rate tax from the income of the shareholder of a company using Estonian CIT was increased from 90% since 1 January 2022 (in case of small taxpayers) or 70% (for the other) of the amount of flat rate tax previously paid by the company.

Minimal tax (so called revenue tax)

Starting from 1 January 2022 a 10% tax was introduced for taxpayers who

- incur operating loss or
- record a share of income in operating revenue lower than 1%.

The taxable amount for minimal tax is the amount equal to 4% of revenue and interest cost incurred vs. related parties.

Revenue tax will not apply to inter alia:

- So called flat structures – companies who do not own shares or other titles to income share in other entities and whose shareholders are only natural persons;
- Taxpayers starting activity – in the year of commencement of activity (excluding taxpayers established due to restructuring processes);
- Financial and mining enterprises;

Changes to withholding tax (WHT)

Starting from 1 January 2022, general rules of application of exemptions from withholding tax or reduced rates apply only to payments not exceeding PLN 2 M for one beneficiary.

In case of this limit being exceeded, as a rule, the taxpayer is required to withhold the tax in statutory rate (19% / 20%) and only subsequently may apply for its refund (so called „pay-and-refund” procedure);

From the pay-and-refund procedure excluded are the payments to non-related parties, payments to domestic entities and payments for immaterial services.

Zmiany w zakresie odliczania kosztów finansowania dłużnego

Od 2022 r., nadwyżka kosztów finansowania dłużnego podatnika będzie mogła podlegać zaliczeniu do kosztów uzyskania przychodów w ramach limitu 3 mln zł albo 30% podatkowej EBITDA.

Zgodnie z dominującą dotychczas wykładnią przepisów, koszty te mogły podlegać zaliczeniu do kosztów podatkowych, jeżeli nie przekraczały sumy 3 mln zł oraz 30% podatkowej EBITDA.

Od 1 stycznia 2022 r. nie jest również możliwe zaliczanie w koszty podatkowe odsetek od finansowania dłużnego uzyskanego od podmiotów powiązanych i przeznaczonego na sfinansowanie transakcji kapitałowych, np. nabycia udziałów [akcji] lub podwyższenia kapitału zakładowego spółki zależnej.

Amendments in the deduction of debt cost

Starting from 2022, the excess of debt cost of the taxpayer may be treated as tax deductible cost under the limit of PLN 3 M or 30% of tax EBITDA.

Further to the prevailing interpretation of the rules, these costs could have been treated as tax deductible if they did not exceed the amount of PLN 3 M AND 30% of tax EBITDA. From January 1st, 2022, it is not allowed to treat as tax deductible the interest costs of debt from related parties which was used to finance capital transactions, e.g. acquisition of shares or equity increase of a subsidiary.

ŁUKASZ KARPIESIUŁ, RAFAŁ ŁAPIŃSKI





Pragmatic
Solutions



SSW Pragmatic Solutions to połączenie innowacyjności i doświadczenia, dzięki któremu tworzymy dla naszych klientów praktyczne rozwiązania ich finansowych, prawnych lub podatkowych problemów. Niezależnie od tego, czy poszukują Państwo efektywnych rozwiązań podatkowych czy możliwości ekspansji biznesowej na nowych rynkach – służyliśmy praktyczną poradą dopasowaną do Państwa indywidualnych potrzeb.

My nie śledzimy najnowszych trendów prawnych, podatkowych i biznesowych – my je po prostu wyprzedzamy. Dzięki temu nasze rozwiązania pomagają Państwu zawczasu przygotować się na wszelkie wyzwania, które przynosi rzeczywistość biznesowa zarówno teraz, jak i w najbliższej przyszłości. Nasze kompetencje znajdują potwierdzenie w międzynarodowych rankingach takich jak Legal 500, Chambers Europe i IFLR 1000, tworzonych wyłącznie w oparciu o opinie klientów.

SSW Pragmatic Solutions combines innovation and experience to provide clients with pragmatic solutions to their commercial, legal or tax challenges. We work as a team to help you implement effective solutions for all your business needs.

Whether you wish to ensure that your businesses apply the most effective tax structures or success fully expand into new locations and business sectors, we can help you create pragmatic, tailor-made solutions. We stay ahead of the curve regarding the latest legal, tax and business trends. Our solutions are designed to help you anticipate and prepare for challenges both now and in the foreseeable future. International rankings, such as Legal 500, Chambers Europe or IFLR 1000, based exclusively on Clients' opinion shall confirm our competencies and expertise.

04

POMOC PUBLICZNA STATE AID



04



POMOC PUBLICZNA STATE AID

Pomoc Publiczna w Polsce

Polska oferuje szeroki system wsparcia dla biznesu, biorąc pod uwagę zarówno środki unijne, jak i krajowe. W kończącej się już perspektywie finansowej w latach 2014-2020 Polska otrzymała, największą pulę pieniędzy, wynoszącą ponad 82,5 mld euro na wdrożenie unijnej polityki spójności w ramach 6 krajowych i 16 regionalnych programów operacyjnych. Nowa perspektywa finansowa na lata 2021-2027 jest równie obiecująca - budżet dla Polski będzie wynosił 72,2 mld euro z polityki spójności oraz 3,8 mld euro z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (razem 76 mld euro). Co więcej, Polska otrzyma również wsparcie ze strony UE na rzecz Krajowego Planu Odbudowy w wysokości 58,1 mld euro służącemu odbudowie polskiej gospodarki po pandemii COVID-19.

Wsparcie unijne udzielane jest przez Komisję Europejską zgodnie z Traktatem o Funkcjonowaniu UE [TFUE], dzięki któremu sektor motoryzacyjny ma możliwości uzyskania

State aid in Poland

Poland offers a wide system of support for business, taking into account both EU and national funds. In the 2014-2020 financial perspective, which is now coming to an end, Poland received the largest pool of money, amounting to over EUR 82.5 billion for the implementation of the EU cohesion policy under 6 national and 16 regional operational programs. The new financial perspective for 2021-2027 is equally promising - the budget for Poland will amount to EUR 72.2 billion from the cohesion Policy and EUR 3.8 billion from the Fair Transformation Fund [EUR 76 billion in total]. Moreover, Poland will also receive EU support for its national Recovery Plan of €58.1 billion to rebuild the Polish economy after the COVID-19 pandemic.

EU support is provided by the European Commission in accordance with the Treaty on the Functioning of the EU [TFUE], thanks to which the automotive sector has the

wsparcia przede wszystkim na inwestycje, badania i rozwój, innowacje oraz restrukturyzację przedsiębiorstw.

Istotne jest, że wsparcie w Polsce jest dostępne w formie dotacji oraz instrumentów zwrotnych zarówno na fazę inwestycyjną, jak i operacyjną prowadzonej działalności. Intensywność wsparcia publicznego może sięgać nawet 80% w zależności od programu, wielkości przedsiębiorstwa i lokalizacji projektu.

Perspektywa 2021-2027

Nowa perspektywa finansowa na lata 2021-2027 przewiduje budżet dla Polski w wysokości 72,2 mld euro z polityki spójności oraz 3,8 mld euro z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (razem 76 mld euro). Środki te będą wspierać innowacje, przedsiębiorczość, cyfryzację, infrastrukturę, ochronę środowiska, energetykę, edukację oraz sprawy społeczne.

W ramach nowej perspektywy realizowanych będzie 10 programów krajowych oraz 16 programów regionalnych, które w większości będą kontynuacją tych, które były realizowane w perspektywie finansowej 2014-2020.

Dla nowej perspektywy zostanie dokonany podział środków polityki spójności, który przewiduje: 60% na programy krajowe oraz 40% na programy regionalne (podzielone w ramach 16 województw w zależności od ich sytuacji gospodarczej).

Polityka spójności [72,2 mld euro]

Nowa polityka spójności będzie funkcjonowała w sposób umożliwiający realizację 5 priorytetów UE:

1. Bardziej konkurencyjna i inteligentna Europa,
2. Bardziej przyjazna dla środowiska niskoemisyjna Europa,
3. Lepiej połączona Europa,
4. Europa o silniejszym wymiarze społecznym,
5. Europa bliżej obywateli.

Dodatkowo, celem polityki spójności na lata 2021-2027 jest również: łagodzenie skutków transformacji w kierunku gospodarki neutralnej dla klimatu.

possibility to obtain support, primarily for investments, research and development, innovation and restructuring of enterprises.

It is important that support in Poland is available in the form of grants and repayable instruments for both the investment and operational phases of activities. The intensity of public support may reach up to 80% depending on the program, the size of the enterprise and the project location.

Perspective 2021-2027

The new financial perspective for 2021-2027 foresees a budget for Poland of EUR 72.2 billion from the cohesion Policy and EUR 3.8 billion from the Fair Transformation Fund (EUR 76 billion in total). These funds will support innovation, entrepreneurship, digitization, infrastructure, environmental protection, energy, education and social issues.

Under the new perspective, 10 national programs and 16 regional programs will be implemented, most of which will be a continuation of those implemented in the financial perspective 2014-2020.

For the new perspective, the distribution of cohesion policy funds will be made providing: 60% for national programs and 40% for regional programs (divided within 16 provinces depending on their economic situation).

Cohesion policy [EUR 72.2 billion]

The new cohesion policy will operate to deliver the EU's 5 priorities:

1. More Competitive and Smart Europe,
2. More environmentally-friendly, low-carbon Europe
3. Better connected Europe,
4. Europe with a stronger social dimension
5. Europe closer to the citizens.

In addition, the aim of the Cohesion Policy for 2021-2027 is also: Mitigating the transition towards a climate-neutral economy.

Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (3,8 mld euro z FST oraz 560 mln euro z polityki spójności)

Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (FST) to instrument finansowy, który ma służyć osiągnięciu neutralności klimatycznej i ma wspierać obszary zmagające się z wyzwaniami społeczno-gospodarczymi. Środki będą wspierały realizację projektów, które będą przyczyniać się do łagodzenia skutków transformacji w kierunku gospodarki neutralnej dla klimatu (w tym również w zakresie odejścia gospodarki od węgla). Wsparcie obejmować będzie następujące województwa: śląskie, małopolskie, dolnośląskie, wielkopolskie, lubelskie i łódzkie. Oprócz środków wskazanych powyżej, wsparcie oferowane jest także w ramach innych programów i działań, np.:

- ulga podatkowa z tytułu prowadzenia działalności B+R
- zwolnienia podatkowe w Polskiej Strefie Inwestycji (dawniej w Specjalnych Strefach Ekonomicznych),
- IP Box,
- nowy program inwestycyjny InvestEU (finansowanie m.in. pożyczek, gwarancji czy wykupu długoterminowych obligacji)
- program Horyzont Europa,
- programy Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej,
- programy rządowe,
- wsparcie dedykowane w celu zwalczania efektów pandemii COVID-19 (dotacje, subwencje, ulgi podatkowe, gwarancje kredytowe, dopłaty do oprocentowania kredytów i inne formy wsparcia),
- nowe ulgi podatkowe, np. ulga na prototyp, na innowacyjnych pracowników, na robotyzację.

Przedsiębiorcy mogą pozyskać dofinansowanie na jeden projekt równocześnie z kilku źródeł, łącząc dostępną pomoc.

Entrepreneurs may obtain funding for one project simultaneously from several sources, combining the available aid.

Faza inwestycyjna

Inwestorzy z sektora motoryzacyjnego w Polsce mogą korzystać z różnych form pomocy publicznej, takich jak dotacje i ulgi podatkowe. Przedsiębiorcy mogą pozyskać dofinansowanie na jeden projekt równocześnie z kilku źródeł, łącząc dostępną pomoc.

Just Transition Fund (€3.8 billion from FST and €560 million from Cohesion Policy)

The Just Transition Fund (JTF) is a financial instrument designed to achieve climate neutrality and to support areas facing socio-economic challenges. The funds will support the implementation of projects that will contribute to mitigating the effects of transformation towards a climate neutral economy (including shifting the economy away from coal). Support will cover the following provinces: śląskie, małopolskie, dolnośląskie, wielkopolskie, lubelskie and łódzkie.

In addition to the measures indicated above, support is also offered under other programs and activities, such as:

- tax relief for conducting R&D activity
- tax exemptions in the Polish Investment Zone (formerly special economic zones),
- IP Box,
- new investment programme Invest EU (financing e.g. loans, guarantees or long-term bonds redemption),
- Horizon Europe Programme,
- programmes of the National Fund for Environmental Protection and Water Management,
- governmental programmes,
- dedicated support to combat the effects of the COVID-19 pandemic (subsidies, subsidies, tax breaks, loan guarantees, interest rate subsidies on loans and other forms of support)
- new tax reliefs, e.g. relief for a prototype, for innovative employees, for robotization.

Investment phase

Investors from the automotive sector in Poland may benefit from various forms of public aid, such as grants and tax exemptions. Entrepreneurs may obtain funding for one project simultaneously from several sources, combining the available aid.

Zwolnienia podatkowe w specjalnej strefie ekonomicznej obecnie Polskiej Strefie Inwestycji

Od momentu ustanowienia dwie dekady temu, specjalne strefy ekonomiczne (dalej: SSE) stanowią atrakcyjne rozwiązanie dla inwestorów chcących rozpocząć działalność gospodarczą w Polsce.

Zgodnie z nowymi zasadami (od 2018 roku) inwestorzy mają możliwość uzyskania zwolnienia z podatku CIT lub PIT w związku z realizacją nowej inwestycji na terenie całej Polski, co w praktyce oznacza, że cały kraj jest jedną wielką specjalną strefą ekonomiczną - Polska Strefa Inwestycyjna (dalej: PSI).

Pula ulgi podatkowej, czyli wysokość niezapłaconego podatku CIT/PIT jest kalkulowana jako iloczyn intensywności pomocy (maksymalna wysokość zależy od lokalizacji i wielkości przedsiębiorcy) oraz kosztów kwalifikowanych (wydatki inwestycyjne lub dwuletnie koszty pracy nowych pracowników zatrudnionych w związku z realizacją inwestycji).

Kosztami kwalifikowanymi do objęcia wsparciem nowych inwestycji są koszty inwestycji poniesionych w okresie obowiązywania decyzji: grunty, środki trwałe, modernizacja środków trwałych, wartości niematerialne i prawne, dzierżawa gruntów/budynków. Wysokość wsparcia zależy od lokalizacji projektu i wielkości przedsiębiorstwa. Maksymalne progi intensywności pomocy publicznej przedstawia mapa, która obowiązuje od 01.01.2022 r. do 31.12.2027 r.

Dodatkowo, maksymalne poziomy intensywności pomocy można zwiększyć o 20 p.p. dla mikro i małych przedsiębiorstw oraz o 10 p.p. w przypadku średnich przedsiębiorstw (zwiększenie nie dotyczy tej części województwa mazowieckiego, dla którego intensywność wsparcia wynosi 0%).

Nowa inwestycja może być związana ze stworzeniem zupełnie nowego przedsiębiorstwa, rozwojem już istniejącego podmiotu (np. z dywersyfikacją, zasadniczą zmianą procesu produkcyjnego lub zwiększeniem możliwości produkcyjnych). Ważny jest też wzrost zatrudnienia związany z realizacją nowej inwestycji.

Od 01.01.2022 zaszła również istotna zmiana dotycząca ograniczenia możliwości wsparcia województwa dolnośląskiego i wielkopolskiego oraz regionu warszawskiego stołecznego. Mianowicie, inwestycje dużych przedsiębiorców chcących skorzystać ze zwolnienia podatkowego na terenie

Tax exemptions in special economic zone, currently Polish Investment Zone

Since their establishment two decades ago, Special Economic Zones (herein after: SEZ) continue to serve as an attractive solution for investors seeking to establish business activity in Poland. Under the new rules (as of 2018), investors have the opportunity to obtain CIT or PIT tax exemptions for new investments throughout Poland, which in practice means that the entire country is one large special economic zone - the Polish Investment Zone (hereafter: PSI).

The pool of tax relief, i.e. the amount of unpaid CIT/PIT is calculated as a product of the aid intensity (the maximum amount depends on the location and size of entrepreneur) and eligible costs (investment expenditures or two year labour costs of new employees hired in connection with the investment).

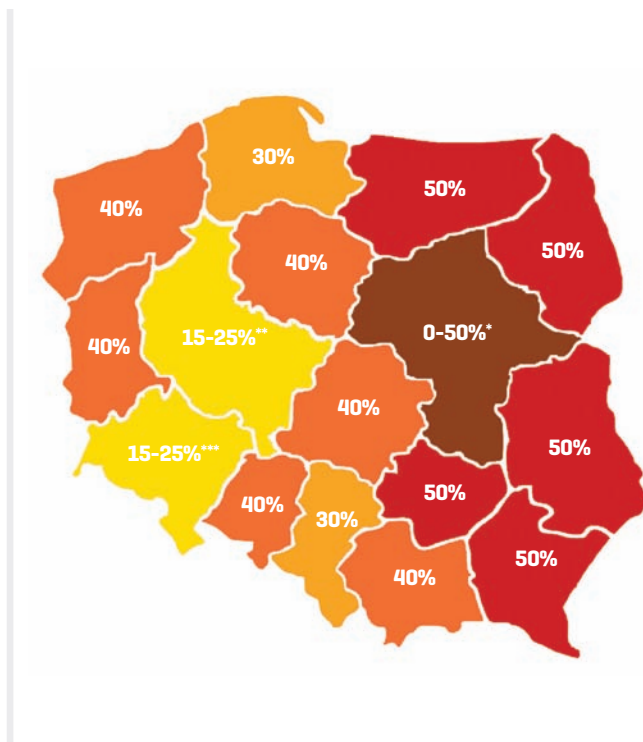
The costs eligible for support for new investments are the costs of investments incurred during the period of the decision: land, fixed assets, modernization of fixed assets, intangible assets, lease of land/buildings. The amount of support depends on the location of the project and the size of the enterprise maximum intensity thresholds of public aid are presented in the map, valid from 01.01.2022 to 31.12.2027.

In addition, the maximum aid intensities can be increased by 20 p.p. for micro and small enterprises and by 10 p.p. for medium-sized enterprises (the increase does not apply to that part of the Mazowieckie voivodship, for which the support intensity is 0%).

A new investment can be related to the creation of a completely new enterprise, the development of an existing entity (e.g., diversification, a fundamental change in the production process or an increase in production capacity). Also important is the increase in employment associated with the new investment.

From 01/01/2022, there has also been a significant change regarding the limitation of the possibilities of supporting the Dolnośląskie and Wielkopolskie Voivodeships and the Warsaw-Capital Region. Namely, investments of large entrepreneurs who want to take advantage of the tax

NOWA MAPA POMOCY REGIONALNEJ NA LATA 2022-2027
NEW REGIONAL AID MAP FOR 2022-2027



*intensywność wsparcia dla woj. mazowieckiego wynosi od 25% do 50% w zależności od podregionu lub gminy oraz 0% dla miasta stołecznego Warszawa oraz wybranych gmin następujących powiatów: legionowski, miński, owocki, wołomiński, grodziski, nowodworski, piaseczyński warszawski zachodni, pruszkowski.

** intensywność wsparcia dla woj. wielkopolskiego wynosi 25% za wyjątkiem następujących powiatów: poznański, obornicki, szamotulski, średzki, śremski, gdzie wsparcie wynosi:

20% w okresie od 01.01.2022 r. do 31.12.2024 r.,
15% w okresie od 01.01.2025 r. do 31.12.2027 r.

*** intensywność wsparcia dla woj. dolnośląskiego wynosi 25% poza miastem Wrocław, dla którego wsparcie wynosi: 20% w okresie od 01.01.2022 r. do 31.12.2024 r., 15% w okresie od 01.01.2025 r. do 31.12.2027 r.

* intensity of support for the voivodeship Mazowiecki ranges from 25% to 50% depending on the subregion or commune and 0% for the following neighboring poviats: Legionowski, Minsk, Otwock, Wołomin, Grodziski, Nowodworski, Piaseczyński, West Warsaw, Pruszkowski.

** intensity of support for the voivodeship Wielkopolski is 25% with the exception of the following poviats: Poznań, Obornicki, Szamotuły, Średzki, Śrem, where the support is: 20% in the period from 01/01/2022 to 31/12/2024
15% in the period from 01/01/2022 to 31/12/2024

*** intensity of support for the voivodeship Dolnośląskie is 25%, outside the city Wrocław, for which the support amounts to:

20% in the period from 01/01/2022 to 31/12/2024
15% in the period from 01/01/2022 to 31/12/2024

Źródło: KPMG w Polsce
Source: KPMG in Poland

tych województw i regionu warszawskiego stołecznego muszą dotyczyć wyłącznie inwestycji na rzecz nowej działalności gospodarczej.

W celu uzyskania zwolnienia, przyznanego na okres maksymalnie 15 lat konieczne jest spełnienie określonych kryteriów ilościowych (tj. minimalnych kosztów kwalifikowanych inwestycji) i jakościowych (określonych zasad związanych z rozwojem strukturalnym, naukowym czy wykorzystaniem zasobów ludzkich). Należy pamiętać, że aby inwestycja została uznana za kwalifikującą się do wsparcia, nie może rozpocząć się przed złożeniem wniosku o dofinansowanie projektu lub przed otrzymaniem formalnego potwierdzenia od instytucji o możliwości rozpoczęcia inwestycji. W związku ze zmianą przepisów i objęciem całego terytorium Polski obszarem strefy ekonomicznej, nowe inwestycje, które znajdują się w granicach dotychczasowych SSE otrzymają wsparcie na 15 lat.

W zależności od rodzaju i wielkości projektu, wielkości pomocy czy statusu przedsiębiorstwa podmiot ubiegający się o wsparcie może liczyć się z dodatkowymi

exemption in these voivodeships and the Warsaw region of the capital must concern only investments for the benefit of new economic activity.

In order to obtain the exemption, granted for a maximum period of 15 years, it is necessary to meet certain quantitative criteria [i.e., minimum eligible investment costs] and qualitative criteria [certain principles related to structural, scientific or human resources development]. It should be remembered that in order for the investment to be considered as eligible for support, it cannot start before submitting the application for project financing or before receiving formal confirmation from the institution that the investment may start. Due to the change of regulations and covering the whole territory of Poland with the economic zone, new investments that will be located within the boundaries of existing SSE will receive support for 15 years.

Depending on the type and size of the project, the amount of aid or the status of the enterprise, the entity applying for support may take into account additional

specyficznymi wymaganiami i procedurami. W szczególności w przypadkach, kiedy planowany do realizacji projekt przekracza kwotę budżetu 100 mln euro konieczna może się okazać notyfikacja do Komisji Europejskiej, czyli oficjalne przekazanie KE informacji na temat pomocy dla danego projektu w celu oceny zgodności z rynkiem wewnętrznym. Dodatkowo, ważnym wymogiem jest zakaz delokalizacji, tj. przeniesienia tej samej lub podobnej działalności lub jej części z zakładu na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) do nowej inwestycji w innym obszarze EOG, w określonym okresie.

Zwolnienie z podatku od nieruchomości

Wsparcie może być udzielone także przez władze samorządowe w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości. W takim przypadku wsparcie udzielane jest często w postaci pomocy de minimis, która nie podlega notyfikacji Komisji Europejskiej. Całkowita kwota pomocy de minimis przyznanej przez państwo członkowskie UE jednemu przedsiębiorstwu nie może przekroczyć 200 tys. euro w okresie trzech lat podatkowych (100 tys. euro dla branży transportu drogowego towarów).

Faza operacyjna

Dotacje

Podczas fazy operacyjnej istnieje możliwość skorzystania z zachęt związanych z prowadzoną działalnością. Główne obszary wsparcia w ramach nowej perspektywy 2021-2027 będą obejmować innowacje, przedsiębiorczość, cyfryzację, infrastrukturę, ochronę środowiska, energetykę i edukację i sprawy społeczne.

Przedsiębiorcy prowadzący działalność badawczo-rozwojową, czyli podejmujący prace mające na celu tworzenie nowych produktów, usług i technologii (lub ulepszanie już istniejących), będą kwalifikować się do wsparcia udzielanego w formie dotacji i instrumentów zwrotnych oferowanych w ramach krajowych i regionalnych programów operacyjnych.

Innowacje polegają na opracowywaniu nowych lub znacząco ulepszonych produktów, procesów, rozwiązań marketingowych czy organizacyjnych firmy. Rozwiązania innowacyjne mogą być opracowane przez daną firmę lub przejęte od innych firm czy organizacji. Maksymalne

specific requirements and procedures. In particular, in cases when the planned project for implementation exceeds the budget amount of EUR 100 million, it may be necessary to notify the European Commission, i.e. officially provide the European Commission with information on aid for a given project in order to assess compliance with the internal market. In addition, an important requirement is the prohibition of relocation, i.e. the transfer of the same or a similar activity or part of it from a facility in the European Economic Area (EEA) to a new investment in another area of the EEA, within a specified period.

Real estate tax exemption

Aid may be also granted by a municipal council in the form of real estate tax exemption. In this case, support is often granted as a form of de minimis aid which is exempt from the European Commission notification requirement. For the above reason the total amount of de minimis aid granted per member State to a single undertaking cannot exceed EUR 200 000 over a period of three fiscal year (EUR 100 000 for undertakings operating in the road transport sector).

Operational phase

Grants

During the operational phase, it is possible to benefit from business-related incentives. The main areas of support under the new 2021-2027 perspective will include innovation, entrepreneurship, digitization, infrastructure, environmental protection, energy and education and social affairs.

Entrepreneurs conducting research and development activity, i.e. undertaking work aimed at creating new products, services and technologies (or improving existing ones), will be eligible for support provided in the form of grants and repayable instruments offered under national and regional operational programmes.

Innovations consist in developing new or significantly improved products, processes, marketing or organizational solutions for a company. Innovative solutions can be developed by a given company or taken over from other companies or organizations. Maximum support amounts

wsparcie wynosi 65% kosztów kwalifikowanych w przypadku dużych przedsiębiorstw, 75% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw średnich oraz 80% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw małych i mikro.

Przedsiębiorcy będą mogli ubiegać się także o dofinansowanie projektów promujących czystą energię, efektywne wykorzystywanie energii i działania na rzecz środowiska. Wsparcie będzie udzielane na realizację projektów obejmujących wydajne wykorzystywanie zasobów (np. inwestycje, dzięki którym zmniejszy się zużycie surowców do produkcji), tworzenie gospodarki efektywnie korzystającej z energii (np. wymiana starych linii produkcyjnych na nowe, zużywające mniej energii), zmniejszanie emisji (np. modernizacja kotłowni) oraz korzystanie z odnawialnych źródeł energii, a także przedsięwzięcia wpływające na zmniejszenie skutków transformacji węglowej w ściśle określonych województwach.

Specjalne instrumenty wsparcia adresowane będą do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które odgrywają szczególną rolę w zrównoważonym rozwoju gospodarczym.

Celem programów jest uproszczenie wdrażania innowacyjnych technologii przez takie podmioty, wzmocnienie współpracy nauki i biznesu oraz wdrażanie rozwiązań pro-środowiskowych.

Chcąc realizować projekt przy wsparciu funduszy publicznych należy pamiętać o monitorowaniu terminów naborów w ramach poszczególnych programów/działań. Harmonogramy naborów są dynamiczne i w ciągu roku kilka razy aktualizowane.

Dodatkowo, w ramach środków przyznawanych poszczególnym krajom UE powstał tzw. Fundusz Odbudowy (Next Generation EU), który ma służyć ożywieniu gospodarek po pandemii COVID-19. Każdy kraj członkowski zobligowany jest do stworzenia Krajowego Planu odbudowy (KPO). Polska w ramach swojego KPO ma otrzymać 23.9 mld euro na przyznawanie dotacji na następujące obszary wsparcia:

1. Efektywność, dostępność i jakość systemu ochrony zdrowia;
2. Odporność i konkurencyjność gospodarki;
3. Zielona energia i zmniejszenie energochłonności;
4. Transformacja cyfrowa;
5. Zielona, Inteligentna mobilność.

Co więcej, w ramach powyższego Funduszu Odbudowy Polska otrzyma również 34,2 mld euro na niskoprocentowane pożyczki, które będą udzielane w ramach w/w obszarów wsparcia.

to 65% of eligible costs for large enterprises, 75% of eligible costs for medium-sized enterprises and 80% of eligible costs for small and micro enterprises.

Entrepreneurs will also be able to apply for cofinancing of projects promoting clean energy, efficient use of energy and activities for the benefit of the environment. Support will be provided for projects involving the efficient use of resources [e.g. investments reducing the consumption of raw materials for production], creating an economy which uses energy efficiently [e.g. replacement of old production lines with new ones which consume less energy], reducing emissions [e.g. modernisation of boiler houses] and using renewable energy sources, as well as undertakings reducing the effects of coal transformation in strictly defined provinces.

Special support instruments will be addressed to micro, small and medium-sized enterprises which play a special role in sustainable economic development.

The purpose of the programs is to simplify the implementation of innovative technologies by such entities, strengthen cooperation between science and business, and implement pro-environmental solutions.

If a project is to be realized with the support of public funds, one should remember to monitor the dates of calls for proposals under individual programs/measures. Call schedules are dynamic and are updated several times during the year.

Additionally, within the framework of funds allocated to individual EU countries, the so-called Reconstruction Fund (Next Generation EU) was established, which is to serve the purpose of reviving economies after the COVID-19 pandemic. Poland, under its NIP, is to receive EUR 23.9 billion to award grants for the following areas of support:

1. Efficiency, accessibility and quality of the health care system;
2. Resilience and competitiveness of the economy;
3. Green energy and reduction of energy intensity;
4. Digital transformation;
5. Green, intelligent mobility.

Moreover, under the above-mentioned Reconstruction Fund, Poland will also receive EUR 34.2 billion for low-interest loans to be granted within the above-mentioned support areas.

Planowane programy, które będą realizowane w latach 2021-2027

W ramach nowej perspektywy finansowej są/będą realizowane następujące programy krajowe:

1. Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG),
2. Fundusze Europejskie na Infrastrukturę, Klimat, Środowisko (FEnIKS),
3. Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego (FERS)
4. Fundusze Europejskie na Rozwój Cyfrowy (FERC)
5. Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej (FEPW)
6. Pomoc Techniczna dla Funduszy Europejskich (PTFE)
7. Fundusze Europejskie na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (FEST)
8. Fundusze Europejskie Pomoc Żywnościowa (FEPŻ)
9. Fundusze Europejskie dla Rybactwa
10. Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej

Dodatkowo, w ramach nowej perspektywy finansowej będą również realizowane programy regionalne dla wszystkich województw.

Perspektywa 2014-2020

Perspektywa finansowa na lata 2014-2020 kończy się. Jednakże, okres kwalifikowalności wydatków upływa dopiero z końcem grudnia 2023 r. Do tego czasu beneficjenci, którzy otrzymali dofinansowanie mogą ponosić zaplanowane wydatki w ramach poszczególnych konkursów starej perspektywy. Z tego powodu, przed tymi podmiotami dalej ciąży obowiązek prawidłowej realizacji projektów oraz ich rozliczenia w ramach realizowanych przez nich projektów. Co więcej, zgodnie z obowiązkiem zachowania trwałości projektu w ramach projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej, beneficjenci muszą przez okres 3 lub 5 lat od zakończenia projektu (tj. uzyskania ostatniej płatności) zapewnić trwałe i pozytywne zmiany w gospodarce (utrzymanie celów oraz wskaźników produktu i rezultatu, które zostały określone w ramach wniosku o dofinansowanie). Warto również pamiętać, że okres przedawnienia wynosi 10 lat, co oznacza, że w tym okresie podmioty realizujące projekty współfinansowane ze środków UE mogą zostać poddane dodatkowej kontroli w zakresie prawidłowej realizacji projektu.

Planned programs to be implemented in 2021-2027

The names of individual programmes may still change, but Under the new financial perspective, the following national programs are / will be implemented:

1. European Funds for a Modern Economy (FENG),
2. European funds for infrastructure, climate, environment (FEnIKS),
3. European Funds for Social Development (FERS)
4. European Funds for Digital Development (FERC)
5. European Funds for Eastern Poland (FEPW), i.e. for the following voivodeships
6. Technical Assistance for European Funds (PTFE)
7. European Funds for Just Transition (FEST)
8. European Food Aid Funds
9. European Funds for Fisheries
10. European Territorial Cooperation Programs

Additionally, under the new financial perspective, regional programs will also be implemented for all voivodeships.

Perspective 2014-2020

2014-2020 financial perspective is coming to an end. However, the period of expenditure eligibility expires only at the end of December 2023. Until that time, beneficiaries who received funding may incur the planned expenses under individual competitions of the old perspective. For this reason, these entities are still obliged to correctly implement the projects and to settle them within the framework of the projects they implement. What is more, in accordance with the obligation of maintaining project durability within the projects co-financed from the European union funds, the beneficiaries must ensure permanent and positive changes in the economy for 3 or 5 years from the project completion (i.e. receiving the last payment) [maintaining objectives and product and result indicators that were defined within the application for co-financing]. It is also worth remembering that the limitation period is 10 years, which means that during this period the entities implementing projects co-financed from EU funds may be subject to additional control in terms of proper project implementation.

W ramach perspektywy finansowej na lata 2014-2020 podmioty zainteresowane wsparciem ze strony UE miały możliwość wzięcia udziału w szerokiej gamie konkursów organizowanych w ramach wielu obszarów działalności gospodarczej. Przykładowymi dotacjami na działalność innowacyjną były 1.1.1 PoiR Szybka Ścieżka i 3.2.2 PoiR Kredyt na innowacje technologiczne.

Horyzont Europa (2021-2027)

Horyzont Europa jest kolejnym programem inwestycyjnym UE w zakresie finansowania badań naukowych i innowacji. Jego założeniem jest łagodzenie skutków zmian klimatu, wspieranie zrównoważonego rozwoju oraz konkurencyjności oraz pobudzenie konkurencyjności i wzrostu gospodarczego Unii Europejskiej.

Budżet programu: 95,5 mld euro

— I filar (25 mld euro): Nauka doskonałości:

- Europejska Rada Badań Naukowych
- Działania Marii Skłodowskiej-Curie
- infrastruktury badawcze

— II filar (53,5 mld euro): Globalne wyzwania i europejska konkurencyjność przemysłowa

- Klaster „Zdrowie”
- Klaster „Bezpieczeństwo cywilne na rzecz społeczeństwa”
- Klaster „Technologie cyfrowe, przemysł i przestrzeń kosmiczna”
- Klaster „Klimat, energetyka i mobilność”
- Klaster „Żywność, biogospodarka, zasoby naturalne, rolnictwo i środowisko
- niejądrowe działania bezpośrednie JRC

— III filar (13,6 mld euro): Innowacyjna Europa

- Europejska Rada ds. Innowacji
- Europejskie ekosystemy innowacji przeznaczonych dla przedsiębiorstw małych i średnich].
- Europejski Instytut Innowacji i Technologii

Dodatkowo, wprowadzona zostanie inicjatywa Europejska Rada ds. innowacji (EIC), która będzie wspierała przedsięwzięcia w zakresie innowacji o potencjalnym przełomie i radykalnym charakterze, z perspektywą zwiększania skali. Inicjatywa ta będzie skierowana do małych i średnich przedsiębiorstw, a także dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność i spółek o średniej kapitalizacji.

Under the 2014-2020 financial perspective, entities interested in EU support had the opportunity to participate in a wide range of competitions organized under many business areas. Examples of grants for innovative activities were 1.1.1 PoiR Fast Track and 3.2.2 PoiR credit for technological innovation.

Horizon Europe (2021-2027)

Horizon Europe is the EU's next investment program for funding research and innovation. It is designed to mitigate the effects of climate change, promote sustainable development and competitiveness and boost the European Union's competitiveness and economic growth.

Programme budget: EUR 95.5 billion

— Pillar I (€25 billion): Science of Excellence:

- European Research Council
- Marie Skłodowska-Curie Actions
- Research Infrastructures

— Pillar II (EUR 53.5 billion): Global challenges and European industrial competitiveness

- Health cluster
- Civil security for society cluster
- Digital technologies, industry and space cluster
- Climate, Energy and Mobility cluster
- Food, Bioeconomy, Natural Resources, Agriculture and Environment cluster
- JRC non-nuclear direct actions

— Pillar III (€13.6 billion): Innovative Europe

- European Innovation Council
- European innovation ecosystems
- European Institute of Innovation and Technology

In addition, the European Innovation Council (EIC) initiative will be introduced to support innovation ventures of potential breakthrough and radical nature with an up-scale perspective. The initiative will be targeted at small and medium-sized enterprises as well as start-ups and mid-caps.

Wsparcie w obszarze transportu niskoemisyjnego, w tym elektromobilności

Sektor motoryzacyjny w Polsce może również pozyskać wsparcie na transport niskoemisyjny i elektromobilność. W ramach dostępnego wsparcia istnieją instrumenty dotacyjne i pożyczkowe oferowane przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW), Wojewódzkie Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (WFOŚiGW), Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej. W najbliższym czasie planowane są do ogłoszenia nabory w ramach, m.in.:

- Program LIFE (pierwsze nabory od 17 maja 2022 r.)
- „Wsparcie infrastruktury do ładowania pojazdów elektrycznych i infrastruktury do tankowania wodoru”
- Konkursy oferowane w ramach KPO
- Inne konkursy, które będą organizowane w ramach nowej perspektywy finansowej 2022-2027.

Ulga podatkowa z tytułu prowadzenia działalności B+R

Od 1 stycznia 2016 roku przedsiębiorcy mają możliwość skorzystania z nowej ulgi podatkowej na prowadzone prace B+R.

Premia w postaci dodatkowego odliczenia kosztów kwalifikowanych od podstawy opodatkowania od 2018 roku wynosi:

- 100 proc. wynagrodzeń pracowników zaangażowanych w prace badawczo-rozwojowe,
- 100 proc. (MŚP i duże przedsiębiorstwa) innych wydatków związanych z pracami badawczo-rozwojowymi (w tym odpisów amortyzacyjnych).

Dla przedsiębiorców posiadających status centrum badawczo-rozwojowego premia wyniesie do 150%. Koszty działalności B+R należy wyodrębnić w księgach rachunkowych. Koszty kwalifikowane wykazuje się w zeznaniu podatkowym. Ponieważ w przeciwieństwie do dotacji, w przypadku ulgi podatkowej na B+R, kontrola zasadności skorzystania z ulgi następuje dopiero podczas kontroli podatkowej, istotnym jest:

- prawidłowe zidentyfikowanie projektów i kosztów kwalifikowanych,
- posiadanie dokumentacji potwierdzającej prowadzenie projektu badawczo-rozwojowego i zasadności przypisanych kosztów.

Support in the area of low-emission transport, including electromobility

The automotive sector in Poland may also obtain support for low-emission transport and electromobility. As part of the available support, there are grant and loan instruments offered by the National Fund for Environmental Protection and Water Management (NFOŚiGW), Provincial Funds for Environmental Protection and Water Management (WFOŚiGW), National Center for Research and Development, Ministry of Funds and Regional Policy. In the near future some competitions are planned to be announced as part of, i.a.:

- LIFE program (competition currently announced)
- „Support for electric vehicle charging infrastructure and hydrogen refueling infrastructure” (competition planned to be announced)
- Competitions offered as part of the KPO (competitions planned to be announced)
- Other competitions that will be organized under the new financial perspective 2022-2027 (competitions planned to be announced).

R&D tax credit

From 1st January 2016, businesses have the opportunity to benefit from new tax reliefs for carrying out R&D activities. In 2018 the bonus in the form of an additional set-off of eligible costs against taxable income in the amount of:

- 100 per cent of salaries of employees engaged in research and development activities;
- 100 per cent (SME and large enterprises) of other related expenses on research and development activities (including depreciation).

For entrepreneurs with the status of the research and development center, the bonus will be up to 150%. The costs of R&D activity have to be shown separately in the accounts. Eligible costs are listed in the tax return. Because in contrast to grants, in the case of tax relief for R&D, a review of the eligibility for relief occurs only during tax inspections, it is important to:

- ensure correct identification of projects and eligible costs,
- possess documents confirming carrying out of research and development projects and the legitimacy of assigned costs.

Istotne jest, że od 2022 r. przedsiębiorcy będą mogli skorzystać z ulgi podatkowej w większym wymiarze korzyści podatkowej. Mianowicie, dla kosztów poniesionych w okresie od 01.01.2022 przedsiębiorcy będą mogli odliczyć od podstawy opodatkowania 200% kosztów wynagrodzeń oraz 100% dla pozostałych kosztów. Natomiast podmioty posiadające status CBR (przedsiębiorca prowadzący prace B+R, niebędący instytutem badawczym, któremu status został nadany przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii będą mogły odliczyć 200% wszystkich poniesionych kosztów wchodzących w skład katalogu kosztów kwalifikowanych do ulgi B+R.

W przeciwieństwie do dotacji na B+R, ulga podatkowa obejmuje koszty już poniesione.

Dotychczas ulga nie przysługiwała podatnikom prowadzącym działalność gospodarczą na podstawie zezwolenia na terenie specjalnej strefy ekonomicznej. Od roku 2018 podatnikowi, który w roku podatkowym prowadził działalność na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia, lub działalność w ramach udzielonej decyzji o wsparciu w ramach PSI prawo do odliczenia przysługuje jedynie w odniesieniu do kosztów kwalifikowanych, które nie są przez podatnika uwzględniane w kalkulacji dochodu zwolnionego z podatku na podstawie zezwolenia.

IP box

Wprowadzenie od 2019 roku preferencyjnego opodatkowania dochodów generowanych przez prawa własności intelektualnej (tzw. IP Box, innovation box) wraz z dostępnymi już zachętami umożliwią przedsiębiorcom otrzymanie wsparcia finansowego na każdym etapie procesu powstawania innowacji: od pomysłu do komercjalizacji.

Zachętę podatkową, należy traktować jako komplementarny element i „zamknięcie” łańcucha wspierania innowacji. Celem innovation box jest wspieranie przedsiębiorców rozwijających nowe lub ulepszone produkty, procesy, technologie, umożliwiając im czerpanie dodatkowych korzyści podatkowych z tytułu realizowania działalności B+R oraz komercjalizowania jej wyników. Innovation box umożliwi zastosowanie preferencyjnej 5 proc. Stawki podatku dochodowego od dochodów generowanych przez prawa własności intelektualnej. Im większy będzie poziom zaangażowania podatnika w wytworzenie, rozwinięcie lub ulepszenie innowacji (tj. w działalność B+R dotyczącą prawa własności intelektualnej) tym większa będzie potencjalna

It is important that from 2022 entrepreneurs will be able to take advantage of the tax relief in a greater amount of the tax benefit. Namely, for costs incurred in the period from 01/01/2022, entrepreneurs will be able to deduct 200% of remuneration costs from the tax base and 100% for other costs. On the other hand, entities with the R&D status (an entrepreneur conducting R&D works, not being a research institute, the status of which has been granted by the Ministry of Development and Technology) will be able to deduct 200% of all incurred costs included in the catalog of costs eligible for R&D relief.

In contrast to R&D grants, tax relief covers incurred costs.

Until now, the relief was not available to taxpayers conducting business activity on the basis of a permit in a special economic zone. From 2018, a taxpayer who conducted business in a special economic zone on the basis of a permit during the fiscal year or on the basis of the PSI decision is entitled to deduction only in respect of eligible costs that are not taken into account by the taxpayer in the tax-exempt income calculation on the basis of the permit.

IP box

Implemented in 2019, preferential taxation of income earned from intellectual property rights (IP Box, innovation box) together with incentives already in force allow entrepreneurs to receive financial support at every stage of the innovation process: from idea to commercialization.

Innovation Box, should be regarded as a complementary element closing the chain of incentives. It is aimed at supporting entrepreneurs developing new or improved products, processes and technologies, enabling them to derive additional tax benefits from R&D and implementation of its results. In accordance with the legislation, the innovation box will allow for adopting a preferential 5 percent income tax rate to income earned from intellectual property rights. The higher the involvement of the tax payer in producing, developing or improving the innovative solution (i.e. in R&D activity concerning the intellectual property right), the greater the potential tax benefit. Preferential rate applies throughout the period

do osiągnięcia korzyść podatkowa. Preferencyjna stawka ma zastosowanie przez cały okres ochrony prawa własności intelektualnej. Innovation box jest też komplementarny z możliwością odliczenia podatku z tytułu ulgi na badania i rozwój.

Nowe ulgi podatkowe

Od 01.01.2022, dzięki wprowadzeniu Polskiego Ładu (plan odbudowy polskiej gospodarki po pandemii COVID-19) przedsiębiorcy będą mieli możliwość skorzystania z nowych ulg podatkowych dot. podatku dochodowego, tj.:

Ulga na innowacyjnych pracowników (uzupełnienie ulgi na działalność badawczo-rozwojową).

Ulga na innowacyjnych pracowników będzie dawała przedsiębiorcom (zarówno MŚP jak i dużym podmiotom) możliwość zmniejszenia kwoty zaliczek na podatek PIT od wynagrodzenia swoich pracowników zaangażowanych w prowadzoną działalność badawczo-rozwojową. Jednak istotne jest, że ulga dotyczy jedynie nieodliczonej w ramach ulgi na B+R nadwyżki. Tzn., że podatnik będzie mógł skorzystać z ulgi jedynie w przypadku, gdy osiągnie on wysokość ulgi na działalność badawczo-rozwojową wyższą od należnego podatku w danym roku.

Ulga ma zastosowanie w stosunku do zaliczek na PIT pobranych od dochodów, z tytułu:

- stosunku służbowego, pracy, pracy nakładczej, spółdzielczego stosunku pracy, wypłacanego przez podatnika zasiłku pieniężnego z ubezpieczenia społecznego;
- wykonywania usług na podstawie umowy zlecenia lub umowy o dzieło;
- praw autorskich.

Ulga dotyczy osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę, umów cywilno-prawnych, czy też z tytułu przeniesienia praw autorskich, którzy ponad 50% swojego czasu pracy w danym miesiącu poświęcają na prace badawczo-rozwojowe.

Ulga na prototyp

Ulga na prototyp umożliwi podatnikom (zarówno MŚP jak i dużym podmiotom) odliczenie od podstawy opodatkowania 30% kosztów (z zastrzeżeniem, że nie więcej niż 10% kwoty dochodu osiągniętego z innych źródeł przychodów niż z zysków kapitałowych) produkcji próbnej nowego produktu i wprowadzenia na rynek nowego produktu. Ulga dotyczy wyłącznie okresu od momentu poniesienia pierwszych kosztów związanych z etapem rozruchu technologicznego,

of intellectual property rights protection. innovation box is complementary with the possibility of tax deduction due to the R&D tax relief.

New tax reliefs

From 01/01/2022, thanks to the introduction of the "Polish Ład" (plan to rebuild the Polish economy after the COVID-19 pandemic), entrepreneurs will be able to take advantage of new income tax reliefs, i.e.:

Tax relief for innovative employees (supplementing the tax relief for research and development activities).

The relief for innovative employees will give entrepreneurs (both SMEs and large entities) the opportunity to reduce the amount of advance payments for PIT tax on the remuneration of their employees involved in research and development activities. However, it is important that the relief applies only to the surplus not deducted under the relief for R&D. That is, the taxpayer will be able to take advantage of the tax relief only if he / she achieves the amount of the relief for research and development activities higher than the tax due in a given year.

The relief applies to advance payments for PIT collected on income for:

- business relationship, work, homework, cooperative employment relationship, social insurance cash benefit paid by the taxpayer;
- performance of services on the basis of a mandate contract or a specific specific contract;
- copyright.

The relief applies to people employed under an employment contract, civil law contracts or the transfer of copyright, who spend over 50% of their working time in a given month on research and development.

Tax relief for the prototype

The prototype relief allows taxpayers (both SMEs and large entities) to deduct 30% of the costs (provided that no more than 10% of the amount of income derived from sources of income other than capital gains) of trial production of a new product and launch of a new product from the tax base. The discount applies only to the period from the first costs related to the technological start-up stage until the start of the production of a new product (i.e. until

aż do momentu rozpoczęcia produkcji nowego produktu [tj. do momentu podjęcia działań przygotowania dokumentacji dla uzyskania certyfikatów zezwoleń umożliwiających sprzedaż produktów].

Ulga na prototyp podobnie jak ulga B+R posiada ściśle określony katalog kosztów kwalifikowanych: cena nabycia/koszt wytworzenia fabrycznie nowych maszyn, dostosowanie do uruchomienia/ulepszenia środka trwałego, materiały i surowce, badania, ekspertyzy [pozyskanie certyfikatu/homologacji etc.], badanie cyklu życia produktu, koszty systemu weryfikacji technologii [ETV].

Ważne jest, aby uruchamiana produkcja próbna nowego produktu była wynikiem działalności badawczo-rozwojowej. Ulgę należy traktować, jako uzupełnienie Ulgi B+R o czynności związane z komercjalizacją rozwiązania stanowiącego wynik prac B+R. Z tego powodu Ulga na prototyp jest skierowana do przedsiębiorstw, którzy dokonują komercjalizacji nowych produktów opracowanych w ramach własnej działalności B+R, a więc podejmują czynności związane z produkcją próbną nowego produktu lub wprowadzeniem go na rynek.

Ulga umożliwiająca podatnikom (zarówno MŚP jak i dużym podmiotom) odliczenie od podstawy opodatkowania 50% kosztów uzyskania przychodów poniesionych na działania związane z nabyciem robotów przemysłowych wraz z maszynami i urządzeniami peryferyjnymi oraz oprogramowaniem, które są niezbędne do jego obsługi w danym roku podatkowym.

Zgodnie z definicją ustawodawcy robotem przemysłowym jest automatycznie sterowana, programowalna, wielozadaniowa i stacjonarna lub mobilna maszyna, o co najmniej 3 stopniach swobody, posiadającą właściwości manipulacyjne bądź lokomocyjne dla zastosowań przemysłowych.

Kosztami kwalifikowanymi są koszty uzyskania przychodów poniesione na:

- Nabycie fabrycznie nowych robotów przemysłowych oraz maszyn i urządzeń peryferyjnych funkcjonalnie z nimi związanych, w tym zapewniających ergonomię i bezpieczeństwo pracy, służących do zarządzania, diagnozowania, monitorowania czy interakcji z człowiekiem
- Nabycie WNIIP niezbędnych do poprawnego uruchomienia i używania robotów oraz maszyn i urządzeń
- Nabycie usług szkoleniowych związanych z wdrażaniem robotem oraz urządzeniami i oprogramowaniem;
- Opłaty ustalone w umowie leasingu finansowego.

the preparation of documentation for obtaining certificates of permits enabling the sale of products].

The prototype relief, just like the R&D relief, has a strictly defined catalog of eligible costs: purchase price / production cost of brand new machines, adaptation to commissioning / improvement of a fixed asset, materials and raw materials, research, expertise [obtaining a certificate / approval etc.], testing product life cycle, technology verification system [ETV] costs.

It is important that the trial production of a new one product is launched as a result of research and development activities. The relief should be treated as a supplement to the R&D relief with activities related to the commercialization of the solution constituting the result of R&D works. For this reason, the Prototype Discount is aimed at enterprises that commercialize new products developed as part of their own R&D activities, and thus undertake activities related to trial production of a new product or launching it on the market.

Tax relief enabling taxpayers (both SMEs and large entities) to deduct from the tax base 50% of tax deductible costs incurred for activities related to the acquisition of industrial robots along with machines and peripheral devices and software that are necessary to operate them in a given tax year.

According to the definition of the legislator, an industrial robot is an automatically controlled, programmable, multitasking and stationary or mobile machine with at least 3 degrees of freedom, having manipulation or locomotion properties for industrial applications.

Eligible costs are tax deductible costs incurred for:

- Purchase of factory new industrial robots and machines and peripheral devices functionally related to them, including those ensuring ergonomics and safety at work, used for management, diagnosis, monitoring or interaction with humans
- Purchase of intangible assets necessary for the proper commissioning and use of robots, machines and devices
- Purchase of training services related to the implemented robot, devices and software;
- Fees specified in the finance lease agreement.

Ulga ma zastosowanie do kosztów uzyskania przychodów poniesionych na robotyzację w okresie od 01.01.2022 do 31.12.2026 r.

Ulga na ekspansję

Ulga na ekspansję daje możliwość podatnikom ponownego odliczenia od podstawy opodatkowania wydatków na ekspansję.

Ulga posiada ściśle określony katalog kosztów kwalifikowanych, tj. koszty uczestnictwa w targach, koszty działań promocyjno-informacyjnych, koszty dostosowania opakowań, koszty przygotowania dokumentacji (certyfikacja/rejestracja), koszty przygotowania dokumentacji niezbędnej do przystąpienia przetargu).

Warunkiem skorzystania z ulgi jest wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, sprzedaż nowych produktów, jak również wzrost przychodu ze sprzedaży produktów nieoferowanych wcześniej na danym rynku zbytu (krajowy i zagraniczny) w ciągu 2 lat. Istotne jest, że ustawodawca określił limit przysługującego odliczenia w wysokości: 1 mln zł.

Praktyczne wskazówki dotyczące rozliczania projektów UE

Otrzymując wsparcie na realizację projektu, przedsiębiorcy często nie przywiązują wystarczającej uwagi do obowiązków związanych z rozliczeniem otrzymanych środków. Prawidłowe rozliczenie warunkuje nie tylko wypłatę dofinansowania, ale także wywiązanie się ze zobowiązań ciążących na beneficjencie, które wynikają m.in. z zawartej umowy o dofinansowanie oraz prawa wspólnotowego i krajowego. Po pierwsze, każdy beneficjent, który pozyskał wsparcie, powinien od początku prowadzić wyodrębnioną ewidencję księgową dla realizowanego projektu. Przedstawiane do wsparcia dokumenty księgowe powinny być odpowiednio opisane i zawierać potwierdzenie dokonania płatności. Wyodrębniona ewidencja księgowa powinna być prowadzona już po złożeniu wniosku o dofinansowanie, a nie dopiero w momencie uzyskania informacji o otrzymaniu dotacji czy od momentu podpisania umowy o dofinansowanie. Warto również wyznaczyć w przedsiębiorstwie jedną osobę, która będzie się zajmować rozliczaniem projektu. Osoba taka powinna znać specyfikę projektu i być dobrze poinformowana o przebiegu jego realizacji.

The relief applies to the cost of obtaining revenues for robotization in the period from 01/01/2022 to 31/12/2026.

Relief for expansion

The expansion relief allows taxpayers to deduct expenses for expansion from the tax base again.

The relief has a strictly defined catalog of eligible costs, i.e. costs of participation in fairs, costs of promotional and informational activities, costs of packaging adaptation, costs of preparing documentation (certification / registration), costs of preparing documentation necessary to enter the tender).

The condition for taking advantage of the relief is an increase in revenues from the sale of products, sale of new products, as well as an increase in revenues from the sale of products not previously offered on a given market (domestic and foreign) within 2 years. It is important that the legislator has set the limit of the deduction in the amount of: PLN 1 million.

Practical guidelines for financial clearing of EU - funded projects

Beneficiaries of state aid often do not pay enough attention to obligations related to the settlement of the aid. The correct settlement of the aid determines not only the payment of the grant, but also the fulfillment of the obligations imposed by the grant agreement and EU and national regulations. Firstly, a beneficiary who has acquired funding should keep separate accounting records of all invoices and payments regarding the project. Invoices should be described in a proper way and have to include confirmation of payment. Separate accounts should be kept from the moment of submission of application. It is worth designating one person who will be responsible for settlement of the project. That person should be familiar with the singularities of the project and remain up to date with project progress.

Dobrym pomysłem jest również zebranie wszelkich procedur związanych z rozliczaniem w jednym dokumencie wewnętrznym beneficjenta, który będzie dostępny dla wszystkich pracowników zaangażowanych w proces rozliczania. Pozwoli to na uniknięcie nieporozumień i niejasności w przypadku ewentualnej rotacji pracowników. Pod tym kątem warto rozważyć także przeprowadzenie szkolenia.

Kolejnym ważnym zagadnieniem jest obowiązek zachowania przejrzystości procedur udzielania zamówień. Zamówienia muszą być udzielane zgodnie z zasadą konkurencyjności. W związku z powyższym, beneficjent zobowiązany jest do publikowania zapytań ofertowych na stronie wskazanej przez ministra inwestycji i rozwoju. Jeżeli wartość zamówienia przekracza 209 tys. euro, zapytanie ofertowe powinno zostać również opublikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

Należy także pamiętać, że co do zasady zamówienia nie mogą być udzielane podmiotom powiązanim osobowo lub kapitałowo z beneficjentem.

W trakcie realizacji projektu może zaistnieć potrzeba zmiany umowy o dofinansowanie i jej załączników, w szczególności harmonogramu realizacji projektu oraz wielkości wydatków kwalifikowanych w poszczególnych kategoriach. W takim przypadku należy wystąpić do odpowiedniej instytucji z wnioskiem o dokonanie zmian w projekcie. Z naszej praktyki wynika, iż prawidłowo prowadzone negocjacje z instytucją pozwalają na wprowadzenie zmian, które pozwalają maksymalnie zbliżyć kształt dofinansowywanego projektu przedstawiony w umowie do rzeczywistości biznesowej. Bez takiej zbieżności późniejsze rozliczenie projektu z sukcesem, tj. otrzymanie dotacji w pełnej wysokości, może okazać się niemożliwe.

Kontrole związane z otrzymaniem dotacji z UE

Beneficjenci funduszy unijnych (oraz innych form pomocy publicznej), muszą zdawać sobie sprawę, iż mogą zostać poddani kontroli pod kątem prawidłowego wykorzystania przyznanego wsparcia finansowego. celem kontroli jest sprawdzenie, czy projekt jest realizowany zgodnie z umową o dofinansowanie i regulacjami dotyczącymi pomocy publicznej oraz czy dotacja jest wykorzystana zgodnie z przeznaczeniem. Zmieniające się i często niejasne regulacje

It is also a good idea to collect all procedures related to the grant settlement in one internal document, available to all staff involved in the process. The above will help to avoid confusion and lack of clarity, even in the case of staff turnover. It is also useful to conduct a training for employees. Another important issue is the obligation of transparency in procurement procedures.

Contracts must be granted in accordance with the principle of competitiveness. consequently, the beneficiary is obliged to publish inquiries on the page indicated by the minister of Development. If the value of the contract exceeds EUR 209 000, an inquiry should also be published in the official Journal of the European Union.

It should be borne in mind, that as a general rule, contracts may not be granted to entities linked to the beneficiary (personally or financially).

It is very common, that an agreement or attachments require changes during the project implementation. In particular, these may impose changes in the timetable of the project and the amount of eligible costs in their respective categories. In such situations entrepreneur should not hesitate to send request to relevant institution to amend the financial agreement. our experience shows that properly conducted negotiations allow to shape the project in a line with business reality. Without this convergence the subsequent settlement of the project may turn to be impossible.

Audits related to received EU grants

All beneficiaries of state aid should be prepared for an audit of utilisation of such funds. The objective of the audit is to check whether the project is implemented in accordance with the financial agreement and state aid rules and whether the grant is used for its intended purpose. Changing and often unclear regulations, inconsistent practices of controlling officers and negligence of beneficiaries generate reservations of controlling officers which, in turn, may result

prawne, niespójna praktyka kontrolerów oraz zaniedbania beneficjentów powodują powstawanie zastrzeżeń kontrolerów, co może skutkować koniecznością zwrotu dofinansowania. Kontrole mogą być przeprowadzane zarówno w trakcie realizacji projektu, jak również w okresie jego trwałości tj. w okresie 5 lat po zakończeniu jego realizacji (3 lat w przypadku MŚP). Do kontroli uprawnione są m.in. następujące podmioty:

- instytucje wdrażające (np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju),
- instytucja zarządzająca (Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju),
- instytucja płatnicza (Ministerstwo Finansów),
- Urząd Kontroli Skarbowej, Najwyższa Izba Kontroli, Komisja Europejska.

Kontrola obejmuje m.in. sprawdzenie faktur, dokumentacji przetargowej, ofert itp. W trakcie kontroli przedsiębiorca powinien przygotować niezbędne dokumenty m.in. dokumentację aplikacyjną, umowę o dofinansowanie, dokumentację przetargową, oferty od kontrahentów, faktury zakupu itp. Podstawowe błędy popełniane przez beneficjentów dotyczą: niedostosowania systemu finansowo-księgowego i mechanizmów kontrolingu do wymagań pomocy publicznej, braku kompletnej dokumentacji związanej z realizacją projektu (np. faktur zakupu), braku informacji o uzyskaniu wsparcia ze środków UE (np. tablica pamiątkowa), niewywiązania się z celów i wskaźników realizacji projektu (np. liczby miejsc pracy) oraz rozpoczęcia projektu przed złożeniem wniosku. Te błędy w większości wynikają z braku wprowadzenia odpowiednich procedur w księgowości i kontrolingu na początku realizacji projektu, jak i z braku przeszkolenia pracowników mających wpływ na rozliczenie projektu (nie tylko pracowników z działu księgowości, ale również m.in. kontrolingu, zakupów, pionu technicznego, a nawet z działu marketingu). W przypadku wykrycia uchybień, najbardziej dolegliwą konsekwencją jest wypowiedzenie umowy o dofinansowanie skutkujące obowiązkiem zwrotu dotacji wraz z odsetkami liczonymi jak dla zaległości podatkowych, w skrajnych przypadkach zastosowane mogą być także konsekwencje karne.

in reimbursement of the grant. Audits may be carried out both, during the project implementation, as well as during its sustainability period – 5 years after its completion (3 years for SMEs). Several institutions are entitled to perform the inspection, including:

- implementing authorities (e.g. Polish Agency for Enterprise Development, ministry of Development, National Centre for Research and Development),
- managing authorities (Ministry of Development),
- paying authority (Ministry of Finance),
- Tax Audit Office, the Supreme Chamber of Control, European Commission.

Within audits, controlling officers check invoices, tender documents, bids etc. During the audit the entrepreneur should prepare all the necessary documents including application documents, the financial agreement, tender documentation, bids, invoices, etc. Common mistakes made by entrepreneurs are as follows: accounting and controlling systems are not compliant with state aid requirements, project implementation documentation is incomplete (e. g. missing purchase invoices), lack of information about obtaining EU support (e.g. information board), non-fulfillment of project goals and ratios (e. g. number of jobs created) and start the project before submitting an application. Those errors mostly result from the lack of appropriate procedures in accounting and controlling at the beginning of the project and the lack of training of the staff responsible for project settlement (not only accounting staff but also people working in controlling, procurement, technical and marketing departments). In case breaches are detected, the most serious consequence is termination of the financial agreement, which means that the beneficiary must repay grant with interest. In extreme cases penal consequences may be used.



KPMG jest globalną organizacją niezależnych firm świadczących usługi profesjonalne z zakresu audytu, doradztwa podatkowego, gospodarczego i prawnego. Firmy KPMG działają w 144 krajach zatrudniając ponad 236 000 partnerów i pracowników na całym świecie.

KPMG w Polsce świadczy usługi audytorskie i inne usługi poświadczające, usługi z zakresu doradztwa podatkowego, biznesowego, transakcyjnego, technologicznego, księgowego oraz rachunkowego, a stowarzyszona z KPMG w Polsce kancelaria prawna oferuje kompleksowe usługi prawne. KPMG doradza polskim i międzynarodowym firmom oraz instytucjom ze wszystkich sektorów gospodarki. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 2000 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

Więcej na stronie kpmg.pl

Firmy z sektora motoryzacyjnego wspiera dedykowany zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową. Specjaliści KPMG doradzają m.in. jak maksymalizować korzyści wynikające z transformacji technologicznej oraz pomagają zachować zgodność z obowiązującymi przepisami prawno-podatkowymi.

Więcej na stronie kpmg.com/pl/motoryzacja

KPMG is a global organization of independent professional services firms providing Audit, Tax, Advisory and Legal services. KPMG firms operate in 144 countries and territories with more than 236,000 partners and employees working in member firms around the world.

KPMG in Poland provides audit and other assurance services, tax, business, transaction, technology, accounting and bookkeeping advisory services, and the law firm affiliated with KPMG in Poland provides comprehensive legal services. We advise Polish and international companies and institutions from all sectors of the economy. KPMG in Poland was established in 1990. We employ over 2,000 employees in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.

Find out more at kpmg.pl

Automotive companies are supported by a dedicated team of professionals with specialized industry knowledge, backed by many years of experience. KPMG professionals advise, i.e. how to leverage the benefits of technological transformation and help to comply with applicable legal and tax regulations.

Find out more at home.kpmg/pl/en/home/industries/automotive

05

GOSPODARKA ECONOMY



05



GOSPODARKA ECONOMY

W okresie ostatnich kilkunastu lat Polska przyciągnęła znaczące inwestycje zagraniczne w przemyśle motoryzacyjnym, stając się jednym z największych producentów części i podzespołów motoryzacyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej. Motoryzacja stała się kluczowym sektorem polskiej gospodarki, z wysokim udziałem w zatrudnieniu, produkcji przemysłowej, nakładach inwestycyjnych czy eksporcie. Jednocześnie za sprawą wysokiego tempa wzrostu gospodarczego i towarzyszącemu mu wzrostowi dochodów Polaków, kraj utrzymuje pozycję największego w regionie rynku samochodów.

Gospodarka pod presją

Ostatnie dwa lata przerwały czasy spokojnego wzrostu. Rok 2020 był pierwszym od prawie trzech dekad, w którym Polska odnotowała recesję. Nawet w czasie globalnego kryzysu w latach 2008-2009, Polska jako jedyny kraj Unii Europejskiej utrzymała wzrost gospodarczy,

In recent years Poland has attracted a substantial amount of foreign investment in the automotive manufacturing sector, becoming one of the major manufacturers of vehicles parts and components in Central and Eastern Europe. The automotive manufacturing has evolved into one of the key industries in Poland in terms of employment, production value, capital expenditures as well as share in exports. Moreover, due to the dynamic economic growth and the accompanying increases in Poles' income, the country maintains the position of region's largest automotive market in terms of sales and services.

Under the pressure

In 2020, for the first time in almost three decades, Poland recorded a recession. Even during the global crisis of 2008-2009, Poland was the only country in the European Union to maintain economic growth, but the slump triggered by SARS-CoV-2 proved to be more severe.

jednak załamanie spowodowane wirusem SARS-CoV-2 okazało się bardziej dotkliwe. Mimo wszystko recesja na poziomie 2,0% w Polsce była jedną z najłagodniejszych w całym bloku gospodarczym, którego PKB skurczyło się o 5,7% w 2020 roku. Odbudowa w kolejnym roku również okazała się bardziej dynamiczna – wzrost gospodarczy w 2021 roku w Polsce i całej UE wyniósł odpowiednio 6,8% i 5,3%.

Pandemii towarzyszyło przerwanie łańcuchów dostaw, w tym najbardziej dotkliwy dla branży motoryzacyjnej kryzys dostępności półprzewodników. W chwili zmniejszonego popytu na samochody dostawcy podzespołów, które dawniej trafiały do ich produkcji, znaleźli nabywców m.in. w dobrze wówczas prosperującej branży elektronicznej. Gdy stłumiony przez pierwsze miesiące pandemii popyt na rynku motoryzacyjnym rozkwitł w 2021 roku, producentom zaczęło brakować kluczowych elementów. Fabryki w Polsce, podobnie jak w innych krajach zmagają się zatem w 2020 i 2021 roku z okresami, w których zmuszone były ograniczać lub całkowicie wstrzymać działalność – ze względów sanitarnych lub z powodu braku komponentów. W badaniu KPMG i PZPM przeprowadzonym na początku 2022 roku 84% menedżerów branży motoryzacyjnej w Polsce wskazało, że problemy z dostępnością półprzewodników przełożyły się na spadek wolumenu sprzedaży ich firm i wzrost kosztów działalności w 45% przypadków. Dane Eurostat pokazują, że przemysł motoryzacyjny w Polsce dalej ogranicza wydatki na inwestycje. Wartość tych nakładów wśród firm z branży spadła w 2020 roku o 18% r/r, a w 2021 roku o kolejne 2,6% r/r.

Do problemów dla sektora motoryzacyjnego i całej gospodarki dołączyła inwazja Rosji na Ukrainę i wprowadzone w jej następstwie sankcje, w tym dotyczące handlu pojazdami. W górę poszybowały także ceny energii, które nie tylko rodzą większe koszty produkcji, ale także dodatkowo napędzają inflację. Wzrost cen w 2021 roku i na początku 2022 w Polsce był wyższy niż w całej UE, choć we wszystkich państwach członkowskich, jego poziom okazał się najwyższy od wielu lat lub nawet dekad.

Polska branża motoryzacyjna na tle Europy Środkowo-Wschodniej

Biorąc pod uwagę zarówno produkcję pojazdów samochodowych, części i akcesoriów motoryzacyjnych, jak i handel oraz usługi związane z motoryzacją, polska branża

Nevertheless, Poland's recession of 2.0% was among the lowest figures across the economic bloc, which suffered a 5.7% decline in GDP in 2020. A rebound in 2021 appeared to be also more dynamic – the economic growth in 2021 in Poland and in the entire EU amounted to 6.8% and 5.3% respectively.

The pandemic was accompanied by disruptions in supply chains, including the most severe for the automotive industry, semiconductor scarcity crisis. At a time of reduced demand for cars, suppliers of components that were previously used in their production, found buyers among other thriving industries, e.g. consumer electronics. As demand in the automotive market, dormant in the first months of the pandemic, boomed in 2021, manufacturers began facing key components shortages. Thus, factories in Poland, as in other countries, were struggling in 2020 and 2021 with the periods in which they were forced to limit or completely suspend their operations – for sanitary reasons or due to a lack of parts and materials. In a survey conducted by KPMG and PZPM at the beginning of 2022, 84% of the automotive industry managers in Poland indicated that problems with the availability of semiconductors translated into a decrease in the volume of sales of their companies and an increase in operating costs in 45% of cases. Eurostat data shows that the automotive industry in Poland continues to reduce investment spending. The value of these expenditures among automotive companies decreased by 18% y/y in 2020, and by another 2.6% y/y in 2021.

The problems for the automotive sector and the entire economy were joined by Russia's invasion of Ukraine and sanctions introduced as a result, including those relating to vehicles trade. Energy prices have also soared, not only generating higher production costs, but also fueling inflation. The consumer prices increase in 2021 and at the beginning of 2022 in Poland was higher than in the entire EU, although in all Member States its level turned out to be the highest in years or even decades.

The automotive industry in Poland versus Central and Eastern Europe

Taking into account manufacturing of motor vehicles, parts and accessories, as well as trade and repair services related to cars and car parts, the Polish automotive

motoryzacyjna jest największą w Europie Środkowo-Wschodniej. W 2020 roku producenci branży motoryzacyjnej w Polsce osiągnęli przychody w wysokości 33,8 mld euro, czyli o 16,3% mniejsze, niż rok wcześniej. Spadek był głębszy, niż w pozostałych krajach regionu. Przychody firm zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, częściami i akcesoriami oraz naprawami związanymi z motoryzacją wyniosły natomiast 49,1 mld euro, po spadku o 9,4% r/r, nieco łagodniejszym, niż w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej. Łącznie, branża motoryzacyjna wygenerowała w Polsce 82,9 mld euro przychodów w 2020 roku [-12,3% r/r].

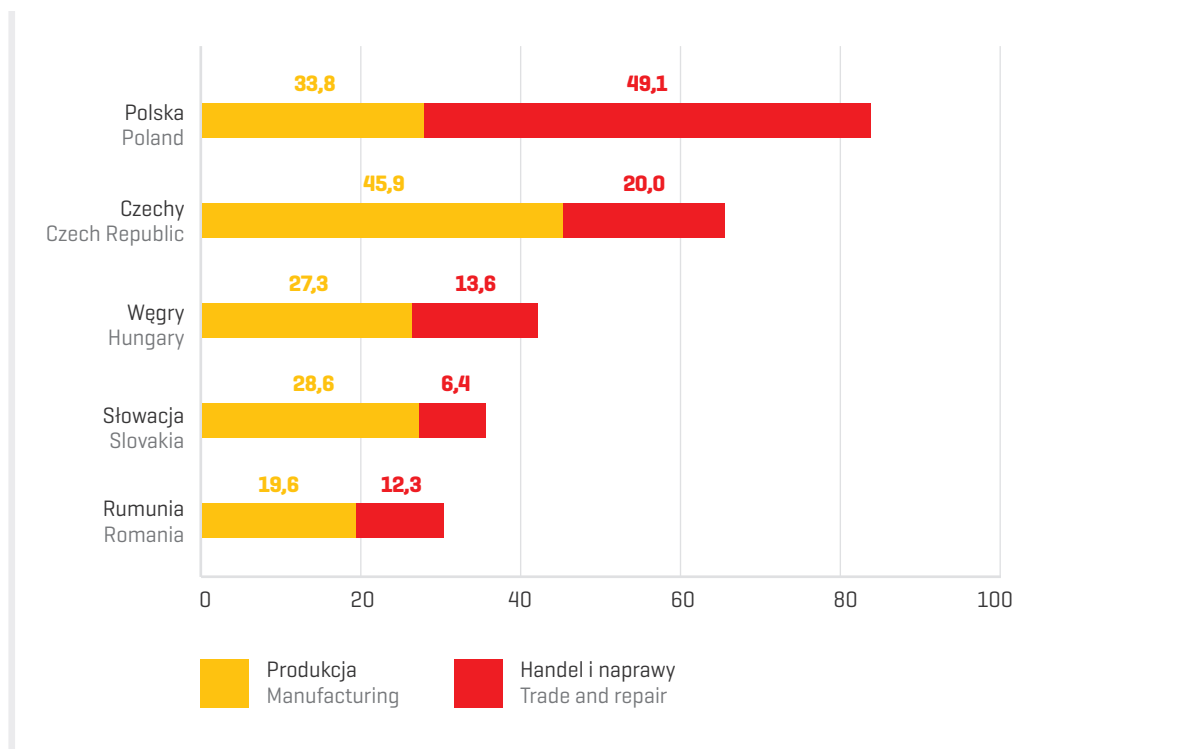
Zgodnie z danymi Eurostat, w obu obszarach branży motoryzacyjnej w Polsce w 2020 roku pracowało łącznie 513,9 tys. osób, czyli o 2,8% mniej, niż w roku poprzedzającym wybuch pandemii. Liczba pracujących w handlu i usługach związanych z motoryzacją spadła w tym czasie o prawie 5,8 tys., a w segmencie produkcyjnym o 9,2 tys.

industry is the largest in Central and Eastern Europe. In 2020, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 33.8 billion, i.e. 16.3% less than in the previous year. The decline was larger than in the other CEE countries. The turnover of EUR 49.1 billion was generated by companies involved in trade and repair related to cars, car parts and accessories. It decreased by 9.4% y/y, a bit milder than in the other V4 countries. In total, the automotive industry in Poland generated EUR 82.9 billion in 2020 [-12.3 y/y].

According to Eurostat data, in both areas of the Polish automotive industry 513.9 thousand people were employed, which was by 2.8% less compared to the pre-pandemic year. In trade and services, the number of people employed decreased during this period by 5.8 thousand, and by 9.2 thousand in manufacturing.

PRZYCHODY FIRM MOTORYZACYJNYCH W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W 2020 ROKU [MLD EURO]

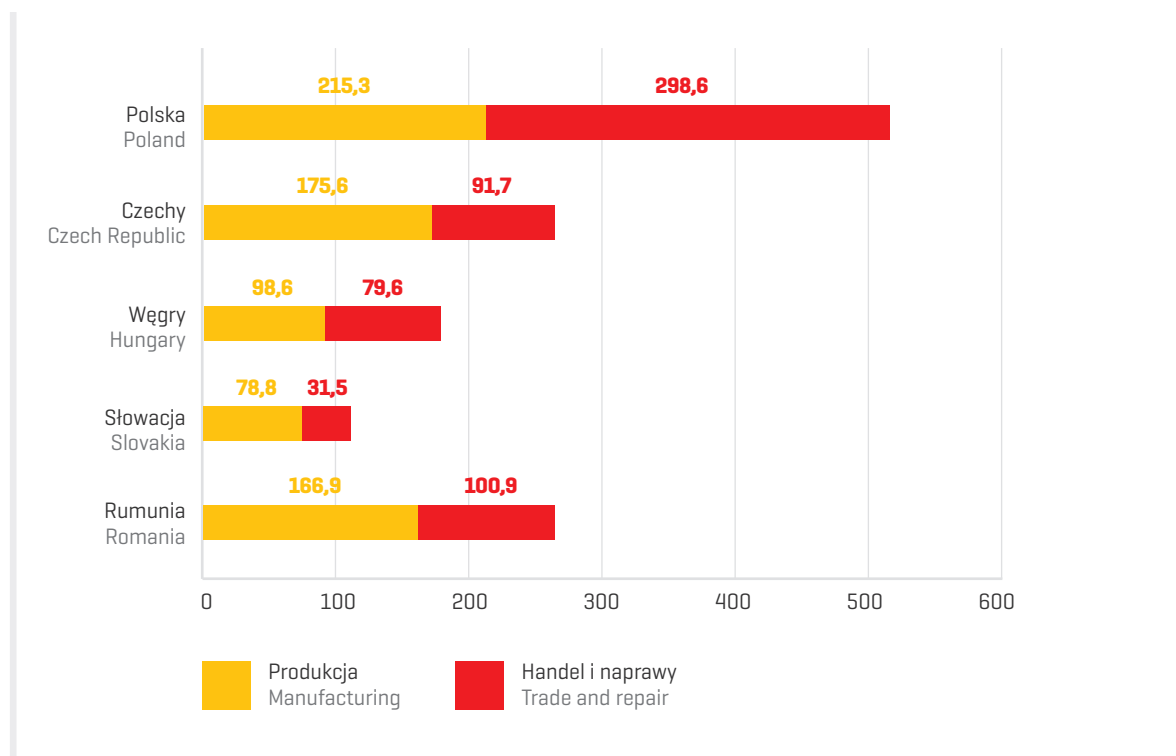
TURNOVER OF AUTOMOTIVE COMPANIES IN SELECTED CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES IN 2020 [EUR BILLION]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat. Dane obejmują pełną populację przedsiębiorstw
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data. Data cover complete statistical population

PRACUJĄCY W FIRMACH MOTORYZACYJNYCH W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W 2020 ROKU [000 OSÓB]

THE EMPLOYED IN AUTOMOTIVE COMPANIES IN SELECTED CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES IN 2020 [000 PEOPLE]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat i GUS. Dane obejmują pełną populację przedsiębiorstw
Source: : KPMG in Poland based on Eurostat and GUS data. Data cover complete statistical population











Powyższe dane obrazujące wyniki przedsiębiorstw (i dalsze, chyba, że zaznaczono inaczej) obejmują ściśle pojętą motoryzację. W przypadku przemysłu motoryzacyjnego nie zawierają więc m.in. firm produkujących opony, szyby, akumulatory oraz części dostawców II i III rzędu, klasyfikowanych w innych sektorach przemysłu. W segmencie usługowo-handlowym nie obejmują z kolei firm CFM, leasingowych, banków motoryzacyjnych czy też wypożyczalni samochodów.

Dla porównania, w Czechach łączne przychody firm produkcyjnych z branży motoryzacyjnej pozostają wyższe niż w Polsce (45,9 mld euro w 2020 roku), jednak ze względu na mniejszy rynek wewnętrzny sprzedaż i naprawy przynoszą niższe przychody (20 mld euro). W całej motoryzacji w Czechach zatrudnienie jest prawie dwukrotnie mniejsze niż w Polsce i liczy 267,3 tys. osób. Liczba pracujących w handlu, usługach i produkcji motoryzacyjnej skurczyła się w 2020 roku najmocniej w regionie w Rumunii – o 5,5% r/r.

Enterprise data cited above [as well as further in the study, unless specified otherwise] relates to the automotive industry in the strict sense. In case of automotive manufacturing, it does not cover tyres, glass and batteries manufacturers, as well as some tier II and III suppliers, classified as part of other sectors of industry. Meanwhile automotive trade and services do not include CFM, leasing, automotive banks or car rental.

For the sake of comparison, in the Czech Republic the turnover of automotive manufacturing companies was larger than in Poland (EUR 45.9 billion); however, due to the smaller internal market (although much more developed when analysed per capita), sales and repair generated a considerably lower turnover than in Poland (EUR 20 billion). Total employment in the automotive industry in the Czech Republic is nearly two times smaller compared to Poland and amounts to 267.3 thousand people. In 2020, the number of people working in the automotive trade, services and production declined the most in the entire region in Romania – by 5.5% y/y.

PRODUKCJA SAMOCHODÓW W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ [000 SZT.]
MOTOR VEHICLES PRODUCTION IN SELECTED CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES [000 UNITS]

		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Zmiana Change 2021/2020
Polska		740,5	540,0	475,0	473,0	534,7	554,6	514,7	451,6	434,7	278,9	260,8	-6,5%
Poland		99,2	107,8	115,2	120,9	125,903	127,237	175,029	208,046	215,164	172,5	178,6	3,6%
Czechy		1192,0	1171,8	1128,5	1246,5	1298,2	1344,2	1413,9	1345,0	1427,6	1152,9	1105,2	-4,1%
Czech Republic		7,9	7,2	4,5	4,7	5,4	5,7	6,112	0,0	6,4	6,3	6,2	-0,7%
Słowacja		639,8	900,0	975,0	971,2	1000,0	1040,0	1001,5	1090	1100	985,0	1000,0	0,9%
Slovakia													
Węgry		211,2	215,4	220,0	434,1	491,7	472,0	502	431,0	498,2	406,5	394,3	-3,0%
Hungary		2,3	2,4	2,4	2,4	3,7	0,0	3,4	0,00				
Rumunia		310,2	326,6	411,0	391,4	387,2	358,8	359,2	476,8	490,4	438,1	420,8	-4,0%
Romania		25,0	11,2	38,0	0,0	0,0	445	10	0,0	0,0	0,0		



Samochody osobowe
Passenger cars



Samochody użytkowe
Commercial vehicles

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych OICA / Source: KPMG in Poland based on OICA data

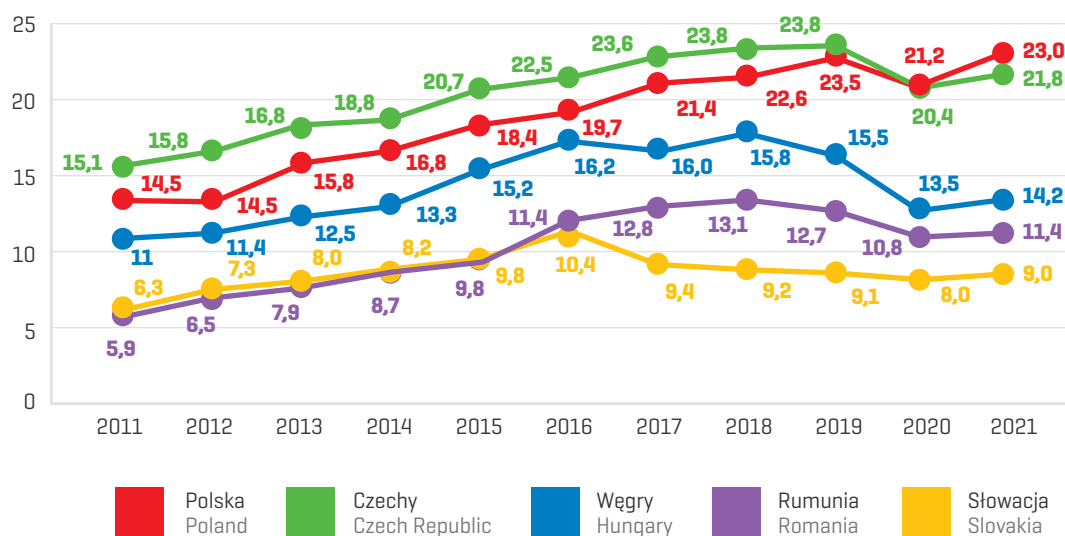
Rok 2021 był drugim z rzędu spadkowym pod względem wolumenu produkcji pojazdów samochodowych w Polsce. Wg danych OICA z fabryk zlokalizowanych w Polsce wyjechało wówczas 439,4 tys. egzemplarzy, czyli o 2,6% mniej niż rok wcześniej, co stanowi zaledwie 68% wolumenu produkcji sprzed pandemii. Za spadek w 2021 roku odpowiadała przede wszystkim produkcja samochodów osobowych (260,8 tys. szt., -6,5%), podczas gdy w przypadku pojazdów użytkowych, wolumen wzrósł o 3,6% (178,6 tys. szt.) względem 2020 roku. Pozostałe kraje Europy Środkowo-Wschodniej zdążyły już odbudować większą część produkcji z 2019 roku – na Słowacji osiągnięto już poziom 90%, czyli 1 mln samochodów. Spośród państw regionu nieustannie najwięcej pojazdów (niemal wyłącznie samochodów osobowych) powstaje w Czechach. W 2021 roku było to ponad 1,1 mln szt.

Warto zwrócić uwagę, że Polska jest liczącym się producentem samochodów użytkowych, nie tylko w skali Europy Środkowo-Wschodniej, ale Europy w ogóle. Więcej pojazdów z tego segmentu produkowanych jest w Hiszpanii, Francji, Niemczech i Włoszech, są to jednak kraje o większym przemyśle motoryzacyjnym i nieporównywalnie silniejszym rynku wewnętrznym. Co więcej, w całej Unii Europejskiej Polska jest natomiast największym

The year 2021 was the second consecutive year of decline in terms of the motor vehicle production volume in Poland. According to data by OICA, 439.4 thousand units left factories located in Poland, i.e. 2.6% less compared to the previous year, which amounts to only 68% of the annual volume produced before the pandemic. The decrease in 2021 was mainly due to the production of passenger cars (260.8 thousand units, -6.5%), while in case of commercial vehicles, the volume increased by 3.6% (178.6 thousand units) compared to 2020. The other CEE countries managed to rebuild the larger part of their production from 2019 – in Slovakia it reached the level of 90%, which is 1 million cars. The Czech Republic continues to produce the greatest number of vehicles in the region (almost exclusively passenger cars). In 2021 it was over 1.1 million units.

It's worth mentioning that Poland is a significant manufacturer of commercial vehicles not only compared to other CEE countries, but also in Europe. Although Spain, France, Germany and Italy can boast of a larger output of commercial vehicles, these are countries with a larger automotive manufacturing industry and significantly larger internal markets. Moreover, in the entire European Union, Poland is the largest producer of heavy buses

EKSPORT PODZESPOŁÓW, CZĘŚCI I AKCESORIÓW MOTORYZACYJNYCH* [MLD EURO] EXPORTS OF COMPONENTS, PARTS AND ACCESSORIES* [EUR BILLION]



*Łącznie z oponami, szybami, akumulatorami, silnikami, wyposażeniem elektrycznym pojazdów oraz mechanicznymi częściami silników spalinowych

*Including tyres, glass, batteries, engines, electric equipment and mechanical parts of combustion engines

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

producentem autobusów [4,9 tys. szt. w 2021 roku] i liderem produkcji egzemplarzy elektrycznych.

[4.9 thousand units in 2021] and a leader in the production of electric ones.

W Polsce pod względem wartości eksportu jeszcze większe znaczenie niż gotowe pojazdy odgrywają produkowane podzespoły, części i akcesoria motoryzacyjne. W 2021 sprzedano za granicę komponenty motoryzacyjne (łącznie z oponami, szybami, akumulatorami, silnikami oraz wyposażeniem elektrycznym pojazdów oraz mechanicznymi częściami silników spalinowych) o wartości 23 mld euro. To o 8,7% więcej niż przed rokiem i zarazem więcej niż w którymkolwiek innym kraju regionu, choć wciąż o pół miliarda euro mniej, niż w 2019 roku.

In terms of the value of exports in Poland, automotive components, parts and accessories are even more important than finished vehicles. In 2021, automotive components (including tyres, glass, batteries, engines as well as electric equipment and mechanical parts of combustion engines) sold abroad from Poland were worth EUR 23 billion. This is 8.7% more than a year ago and also more than in any other country in the region, although still half a billion euro less in value than in 2019.

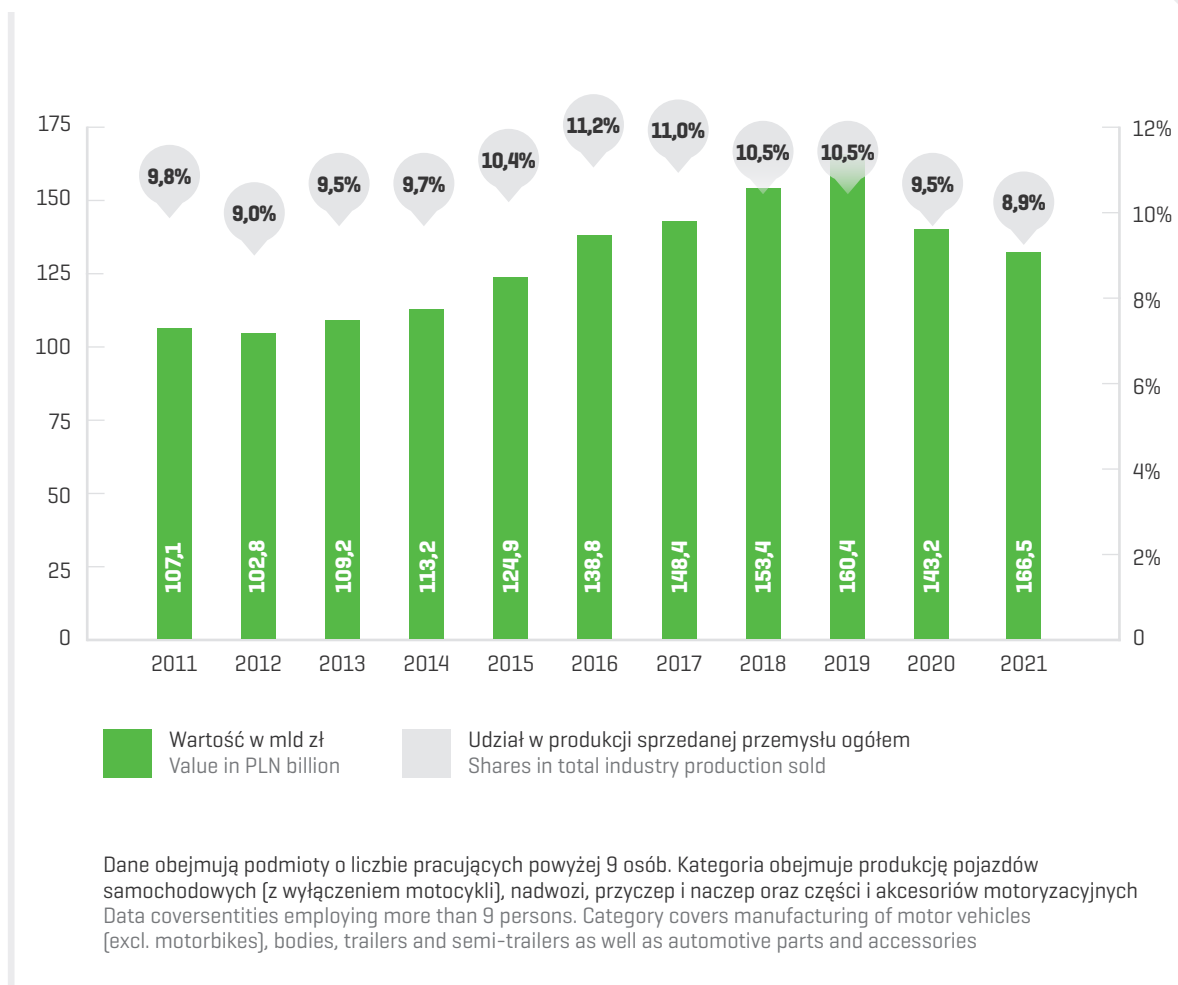
Sytuacja przemysłu motoryzacyjnego w Polsce i jego rola w gospodarce

The condition of the automotive manufacturing in Poland and its role in the economy

Sytuacja na rynku globalnym, w tym zwłaszcza w krajach zachodnioeuropejskich ma kluczowe znaczenie dla kondycji

The situation on global market, especially in the Western European countries, is of key importance for the condition

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – WARTOŚĆ PRODUKCJI SPRZEDANEJ
MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS – SOLD PRODUCTION VALUE



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

nastawionego na eksport przemysłu motoryzacyjnego w Polsce. Było to widoczne już w 2009 i następnie w 2012 roku, kiedy to wartość produkcji w tym sektorze spadała wraz z poziomem PKB Unii Europejskiej, mimo że Polska nie odnotowywała wówczas recesji. W kolejnych latach przyniosło wartość produkcji sprzedanej pojazdów samochodowych, nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów rosła średniorocznie o 6,6% w okresie od 2012 do 2019 roku. Dopiero pandemia i pogorszona sytuacja gospodarcza na świecie spowodowały realny spadek (tj. po uwzględnieniu zmiany cen) wartości produkcji sprzedanej przemysłu motoryzacyjnego w Polsce o 10,7% r/r w 2020 roku. Kolejny rok przyniósł realny wzrost na poziomie 14%, co pozwoliło osiągnąć wartość 166,5 mld zł, nominalnie o 6,1 mld zł wyższą niż w 2019 roku.

of the export-oriented Polish automotive industry. It was clearly visible in 2009 and 2012, when the value of production in this sector decreased along with the GDP of the European Union, even though Poland did not experience a recession. In the following years the value of sold production of motor vehicles, bodies, trailers and semi-trailers as well as parts and accessories grew on average by 6.6% annually from 2012 to 2019. Only the pandemic and the economic slowdown resulting from it caused a drop in real terms (i.e. considering price change) in the value of sold production of the automotive industry in Poland by 10.7% y/y in 2020. The following year brought an increase in real terms by 14%, to the level of PLN 166.5 billion in nominal terms. It is by PLN 6.1 billion higher than in 2019.

PRODUKCJA SPRZEDANA W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2021 ROKU [MLD ZŁ]
SOLD PRODUCTION IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2021 [PLN BILLION]

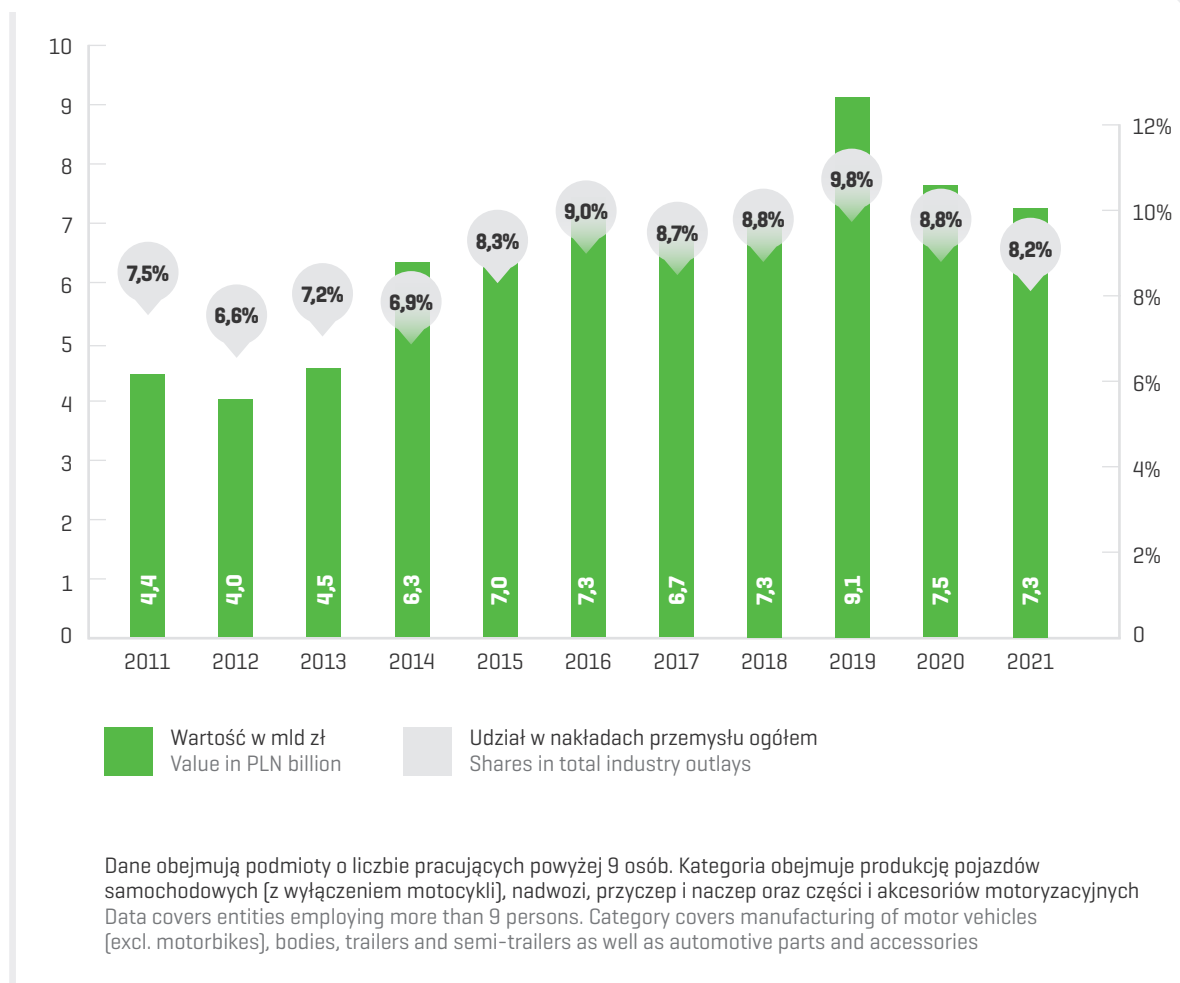


Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
 Source: KPMG in Poland based on GUS data

Cały przemysł w Polsce odnotował korzystniejsze wyniki, tzn. niższy spadek w pierwszym roku trwania pandemii i nieco wyższą dynamikę wzrostu w 2021 roku. Wciąż jednak motoryzacja pozostaje jednym z najważniejszych sektorów polskiej gospodarki, odpowiadając za 8,9%

The entire industry in Poland recorded more favorable results, i.e. a lower decrease in the first year of the pandemic and a slightly higher growth dynamics in 2021. However, the automotive industry remains one of the most important sectors of the Polish economy, accounting for 8.9%

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – NAKŁADY INWESTYCYJNE
MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS – INVESTMENT OUTLAYS



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

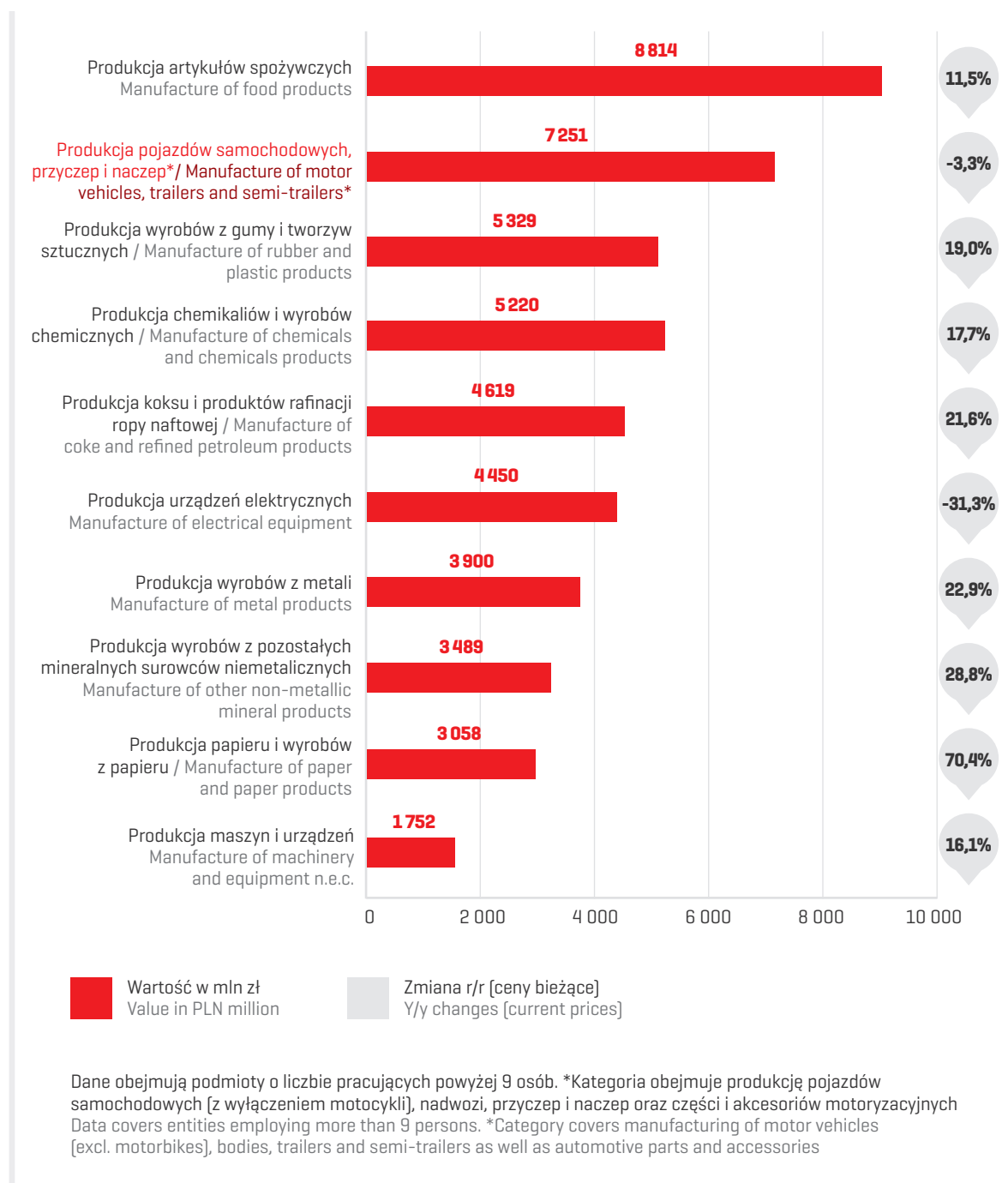
wartości produkcji sprzedanej w przemyśle. Spośród działów przetwórstwa przemysłowego ustępuje pod względem wartości jedynie produkcji artykułów spożywczych.

Wzrost wartości produkcji w przeszłości pozwalał utrzymać inwestycje kierowane do przemysłu motoryzacyjnego. Poziom nakładów inwestycyjnych przez lata był zróżnicowany, z wyraźnym wpływem poszczególnych dużych projektów na ich ogólną wartość. Nominalnie rekordowy był rok 2019, w którym po wzroście o jedną czwartą względem poprzedniego roku, wartość nakładów inwestycyjnych na produkcję motoryzacyjną wyniosła 9,1 mld zł. Załamanie wyników sprzedażowych przełożyło się na zmniejszenie tych wydatków w 2020 roku – o 18% r/r. Rok 2021 okazał się pod tym względem jeszcze gorszy i nakłady na inwestycje w przemyśle motoryzacyjnym zatrzymały

of the value of production sold in industry. Among the categories of manufacturing, it is second only to the production of food products, in terms of the value.

In the past, the increase in the value of production was possible thanks to investments in the automotive industry. The level of investment outlays varied over the years, with a clear impact of individual large projects on their overall value. In terms of nominal value, a record year was 2019, in which, after an increase by a quarter compared to the previous year, the investment outlays on automotive production amounted to PLN 9.1 billion. The collapse of sales results translated into a reduction in these expenses in 2020 - by 18% y/y. The year 2021 turned out to be even worse in this respect, and expenditure on investments in the automotive industry stood at PLN 7.3 billion

NAKLĄDY INWESTYCYJNE W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2021 ROKU [MLN ZŁ] INVESTMENT OUTLAYS IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2021 [PLN MILLION]

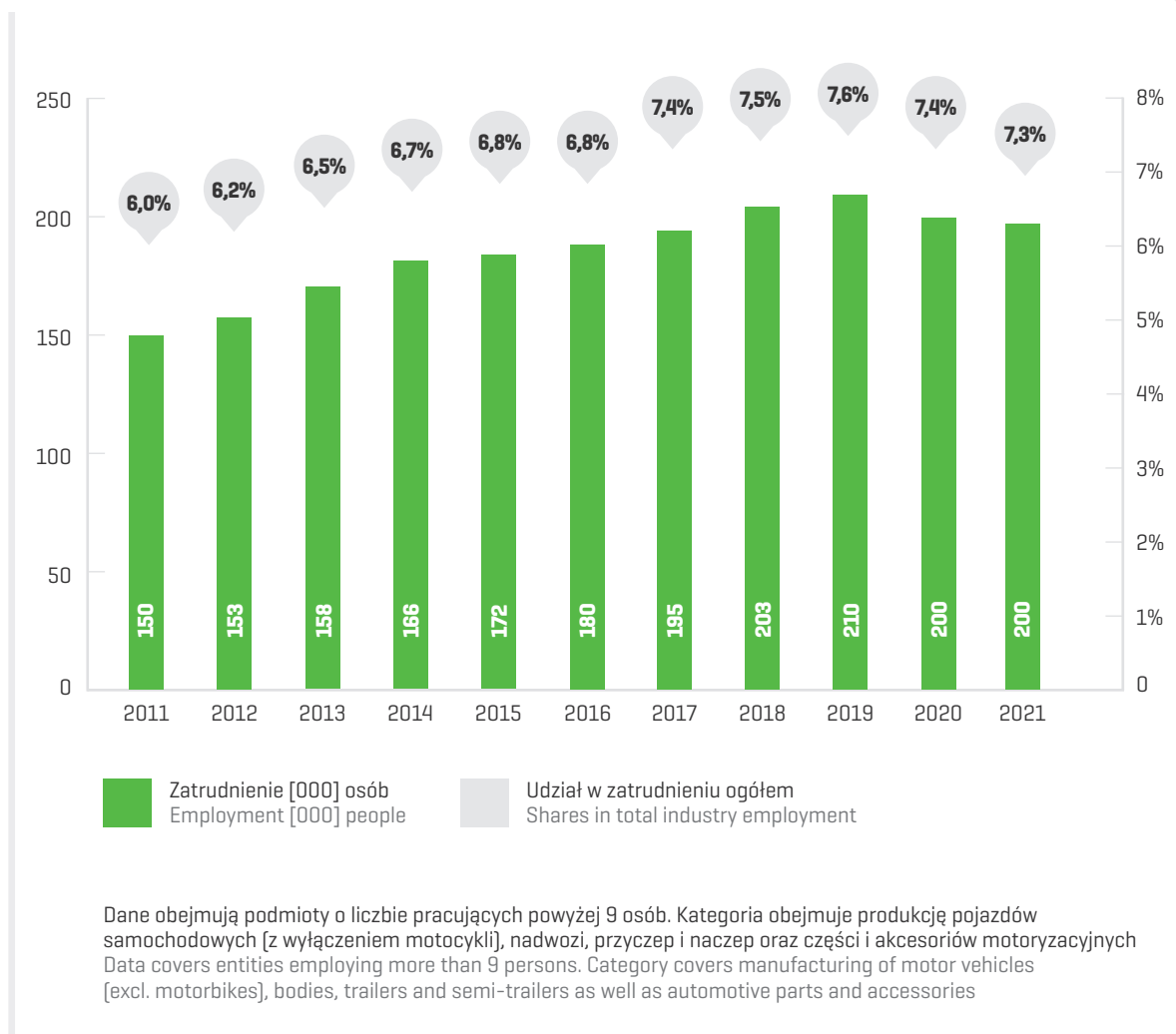


Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

się na poziomie 7,3 mld zł [-3,3% r/r]. Od 2020 roku segment produkcyjny motoryzacji spadł na drugie miejsce w zestawieniu kategorii przetwórstwa przemysłowego o największych nakładach inwestycyjnych. Udział przemysłu motoryzacyjnego w całkowitej wartości nakładów

[-3.3% y/y]. Since 2020, the automotive production segment fell to the second place in the ranking of the industrial manufacturing category with the highest value of funds allocated to investments. The share of the automotive industry in the total value of investment outlays in

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – ZATRUDNIENIE
MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS – EMPLOYMENT



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

inwestycyjnych w przemyśle ogółem zmniejszył się z 9,8% w 2019 roku do 8,8% w 2020 roku i 8,2% w 2021 roku.

industry decreased from 9.8% in 2019 to 8.8% in 2020 and 8.2% in 2021.

Poziom zatrudnienia w przemyśle motoryzacyjnym od lat cechował niezachwiany wzrost, nawet w czasie globalnego kryzysu, który powodował spadek wartości produkcji czy nakładów inwestycyjnych. W okresie 2010-2019 zatrudnienie rośnie średniorocznie o 4,6%. Dopiero przestoje w pracy fabryk i problemy gospodarcze, jakie pojawiły się w czasie pandemii, odcisnęły piętno na tym wskaźniku. W 2020 roku liczba osób pracujących w przemyśle motoryzacyjnym skurczyła się o 10 tys. [-4,8%] względem poprzedniego roku. W kolejnym roku liczba zatrudnionych zmniejszyła się o następne 300 osób [-0,2% r/r] i wyniosła 199,7 tys.

The employment levels in the automotive industry have been growing steadily for years, even during the global crisis, which knocked off production value and investment outlays. In 2010-2019, employment grew at an average annual rate of 4.6%. However, the pandemic that triggered shutdowns and economic hardships at many plants affected this indicator as well. In 2020, the number of people working in automotive manufacturing fell by 10 thousand [-4.8%] compared to the previous year. In the following year, the number of employees decreased by another 300 people [-0.2% y/y] and amounted to 199.7 thousand.

ZATRUDNIENIE W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2021 ROKU [000]

EMPLOYMENT IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2020 [000]

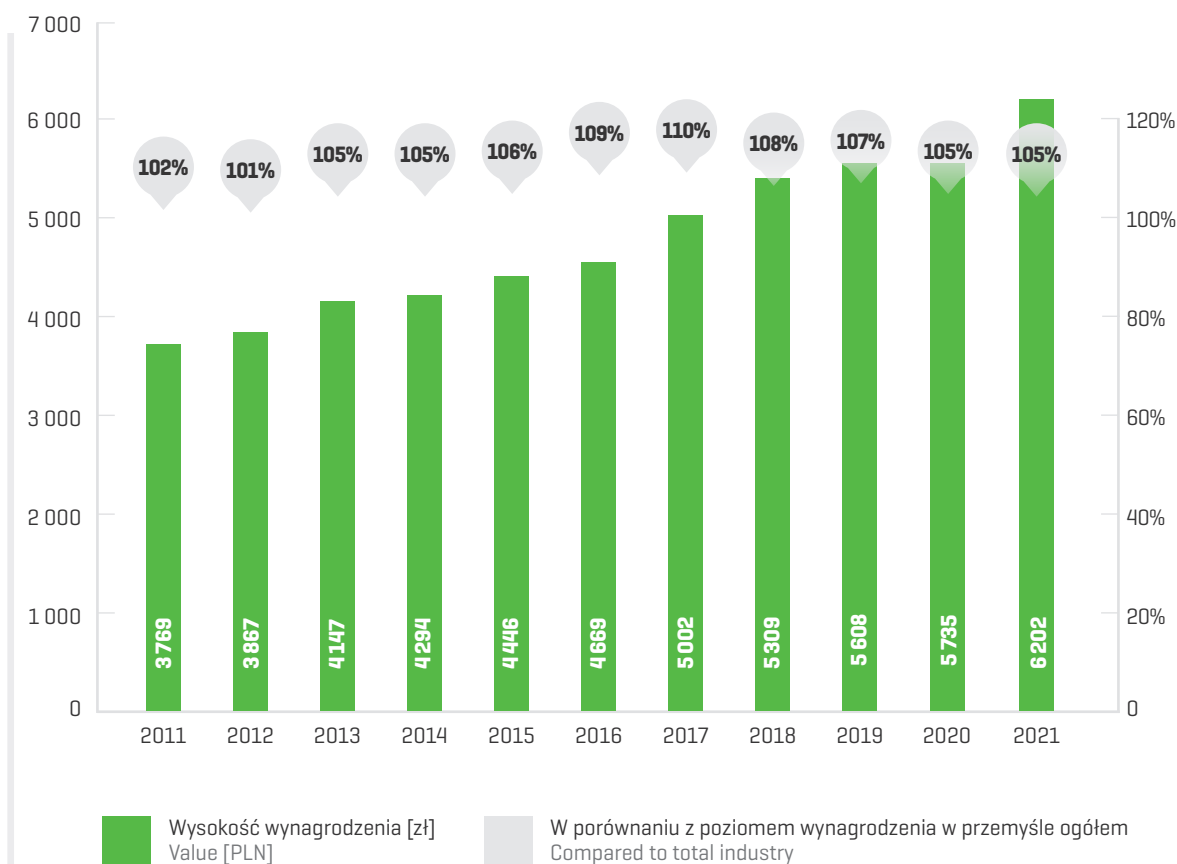


Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
 Source: KPMG in Poland based on GUS data

W przemyśle motoryzacyjnym w 2021 roku znajdowało zatrudnienie 7,3% wszystkich osób pracujących w przemyśle. Niespełna dwukrotnie większe zatrudnienie występuje w obszarze produkcji artykułów spożywczych (380 tys. osób), większe niż w przemyśle motoryzacyjnym jest

In 2021, the automotive industry employed 7.3% of all people working in the industrial sector. Food manufacturing employs almost twice as many people (380 thousand), followed by metal products manufacturing (287 thousand) and production of rubber and plastic products

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE
WYNAGRODZENIE BRUTTO / MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS
– AVERAGE MONTHLY GROSS WAGES AND SALARIES



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych [excl. motorbikes], bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

również przy produkcji wyrobów z metali [287 tys.], a także wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych [214 tys.].

Nominalne koszty pracy w przemyśle motoryzacyjnym, rozumiane jako przeciętne miesięczne wynagrodzenie nie przestało rosnąć. W 2021 roku wyniosło 6 202 zł brutto, więcej o 8,2% r/r. To dynamika wyższa niż odnotowywana w latach 2010-2019, kiedy to wzrost wynagrodzeń w tej części przemysłu wynosił średniorocznie 5,1%. Od 2017 roku poziom wynagrodzeń w przemyśle motoryzacyjnym maleje jednak relatywnie i w 2021 roku wynosił 105% średniej dla przemysłu ogółem. Pod tym względem wynagrodzenia

[214 thousand], and both of the latter employ more people than the automotive sector.

Nominal labour costs in the automotive industry, understood as the average monthly wage, continued to rise. In 2021 it hit the mark of PLN 6,202 gross, up by 8.2% y/y. The growth rate was visibly higher compared to the average annual 5.1% growth in the period 2010-2019. Since 2017, however, the wages and salaries in the automotive industry have been declining in relative terms, totaling 105% of the average for the total industrial sector in 2021. In this respect, wages in automotive factories

PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE WYNAGRODZENIE BRUTTO W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2021 ROKU [ZŁ]
AVERAGE MONTHLY GROSS WAGES AND SALARIES IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2021 [PLN]



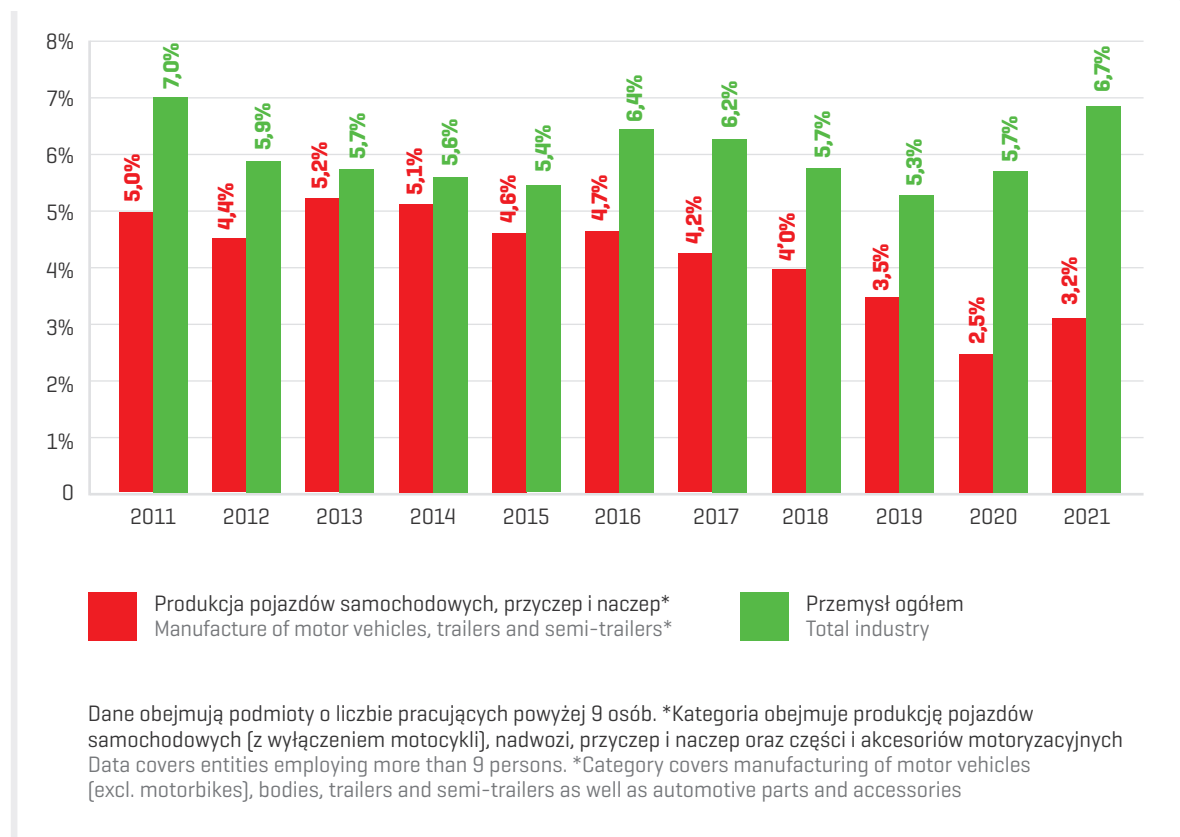
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

w fabrykach motoryzacyjnych są niższe niż w wielu innych sekcjach przetwórstwa przemysłowego, w tym zwłaszcza produkcji koksu i produktów rafinacji ropy naftowej, gdzie średnia miesięczna płaca wynosiła 10 073 zł brutto.

are lower than in many other industrial processing segments, in particular in the production of coke and refined petroleum products, where the average monthly pay was PLN 10,073 gross.

RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY
SALES PROFITABILITY



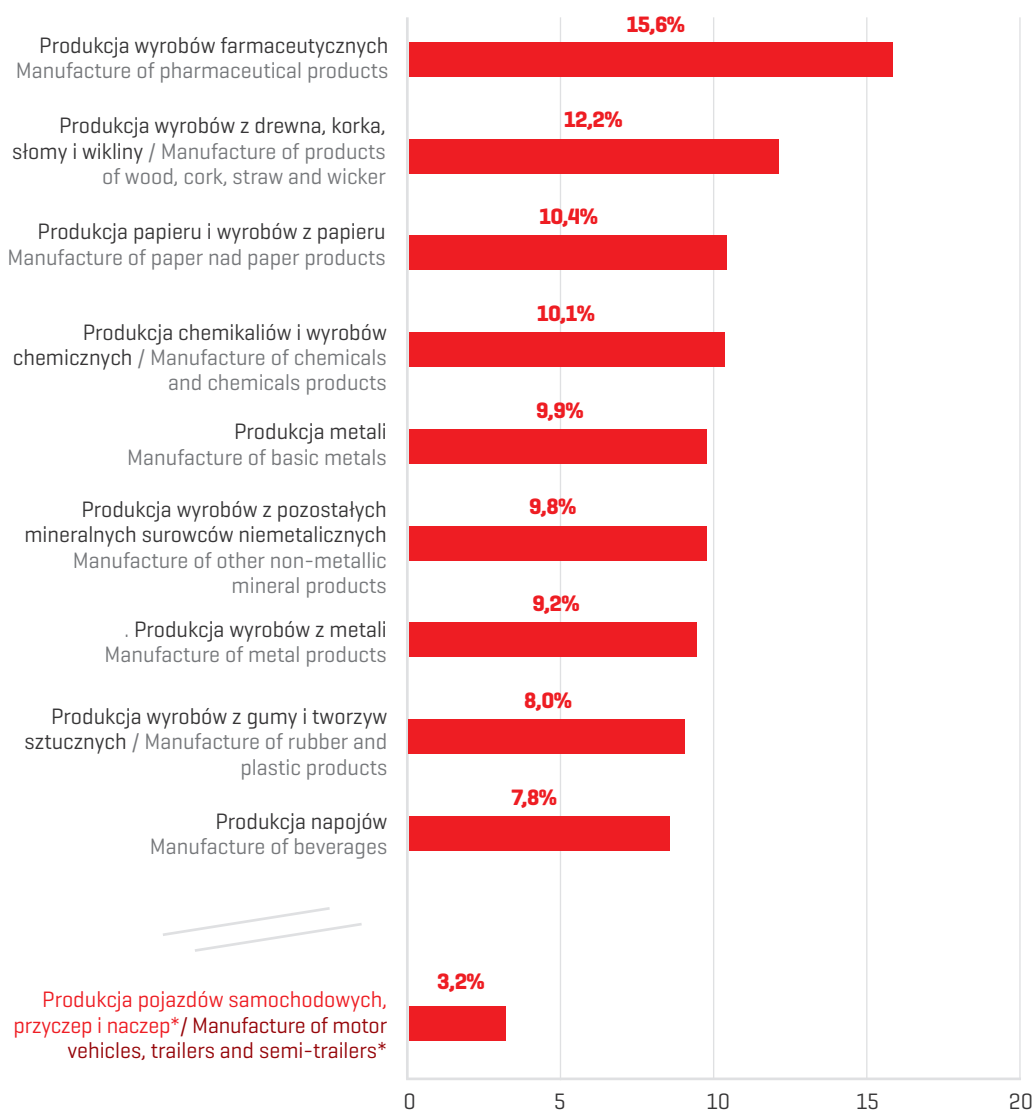
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
 Source: KPMG in Poland based on GUS data

Powrót do wartości sprzed pandemii produkcji sprzedanej przemysłu motoryzacyjnego wyrażonej w cenach bieżących, przy utrzymującym się obniżonym poziomie zatrudnienia przełożył się na wzrost wydajności pracy w przemyśle motoryzacyjnym (rozumianej, jako nominalna roczna wartość produkcji sprzedanej na jednego zatrudnionego). Wskaźnik wzrósł o 16,5% r/r, do poziomu 834 tys. zł na osobę w 2021 roku. Nie uwzględniając inflacji to o 9,2% więcej, niż w 2019 roku. Rentowność sprzedaży produkcji motoryzacyjnej [relacja wyniku finansowego do przychodów netto] według danych GUS utrzymuje się jednak na zaniżonym poziomie. Wskaźnik spadł z 3,5% w 2019 roku do 2,2% w kolejnym roku, by w 2021 roku wynieść 3,2%. Rentowność jest o połowę mniejsza, niż ogółem w całym przemyśle w Polsce, gdzie w ostatnim roku wyniosła 6,7% i przekroczyła wartość sprzed pandemii.

The return to the pre-pandemic level of the production value in current prices, together with lower employment level resulted in an increase of labour productivity in the automotive industry (understood as the nominal annual value of production sold per one employee). The indicator grew by 16.5% y/y, to PLN 834 thousand per person in 2021. Not taking into account inflation, this is 9.2% more than in 2019. According to GUS data, the profitability of sales of automotive production (the ratio of financial result to net revenues) remains at a decreased level. The indicator fell from 3.5% in 2019 to 2.2% next year and stood at 3.2% in 2021. It is by half smaller than the profitability of the entire industry in Poland in general, which amounted to 6.7% in the last year, breaking the pre-pandemic level.

RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2021 ROKU

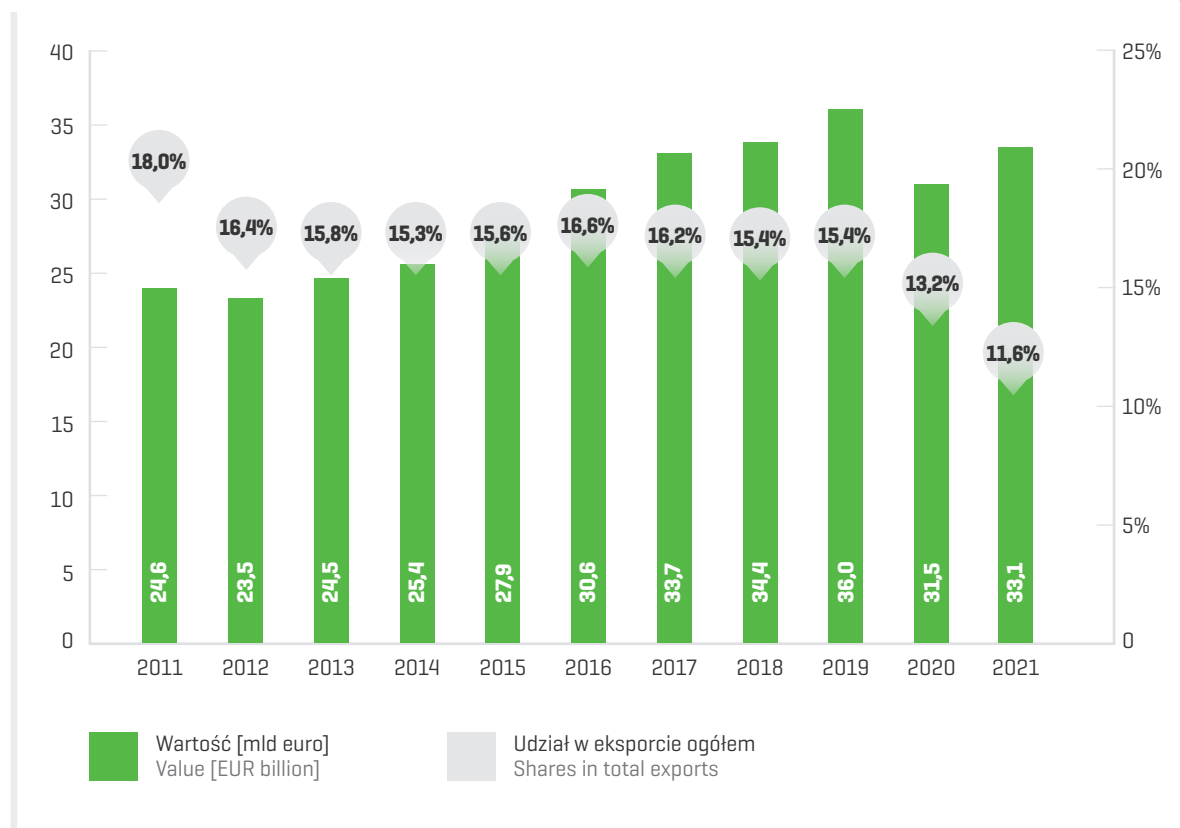
SALES PROFITABILITY IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2021



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych [z wyłączeniem motocykli], nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. * Category covers manufacturing of motor vehicles [excl. motorbikes], bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

EKSPORT MOTORYZACYJNY Z POLSKI
POLISH AUTOMOTIVE EXPORTS



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Rola sektora motoryzacyjnego w polskim eksporcie

W 2021 roku wartość eksportu szeroko rozumianych produktów motoryzacyjnych z Polski wzrosła o 5,3% względem poprzedniego roku, do poziomu 33,1 mld euro. Nie wystarczyło to do odbudowy wartości z 2019 roku, kiedy to wartość sprzedanych za granicę produktów motoryzacyjnych wyniosła 36 mld euro. W eksporcie produktów motoryzacyjnych z Polski pandemia i przerwane łańcuchy dostaw miały bardziej negatywny wpływ, niż w przypadku wszystkich towarów ogółem. W przypadku całego eksportu wartość wyrażona w walucie euro wzrosła zarówno w 2020, jak i 2021 roku.

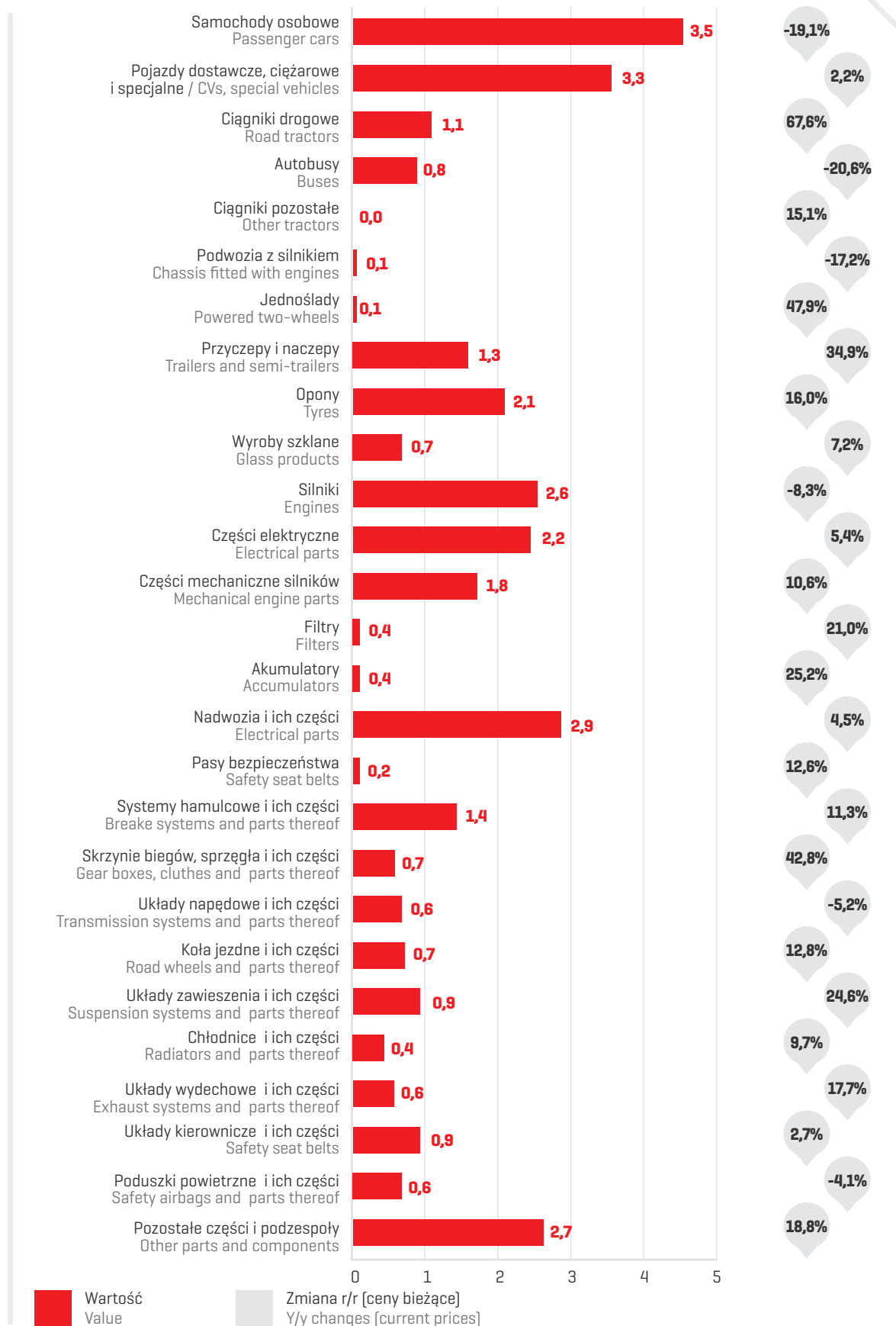
W 2021 roku największy wzrost wartości eksportu odnotowano w kategorii ciągników drogowych (+67,6% r/r), jednośladow (+47,9% r/r) oraz skrzyń biegów, sprzęgieł i ich części (+42,8% r/r). Eksport największej wartościowo

The role of the automotive sector in Polish exports

In 2021, the value of exports of broadly defined automotive products from Poland grew by 5.3% y/y, to the level of EUR 33.1 billion. It was not enough to return to the 2019 level, when the value of automotive products sold abroad stood amounted to EUR 36 billion. In automotive products exports, the pandemic and supply chain disruptions had a more negative impact than for all goods in general. In the case of all exports, the value expressed in euro increased both in 2020 and 2021.

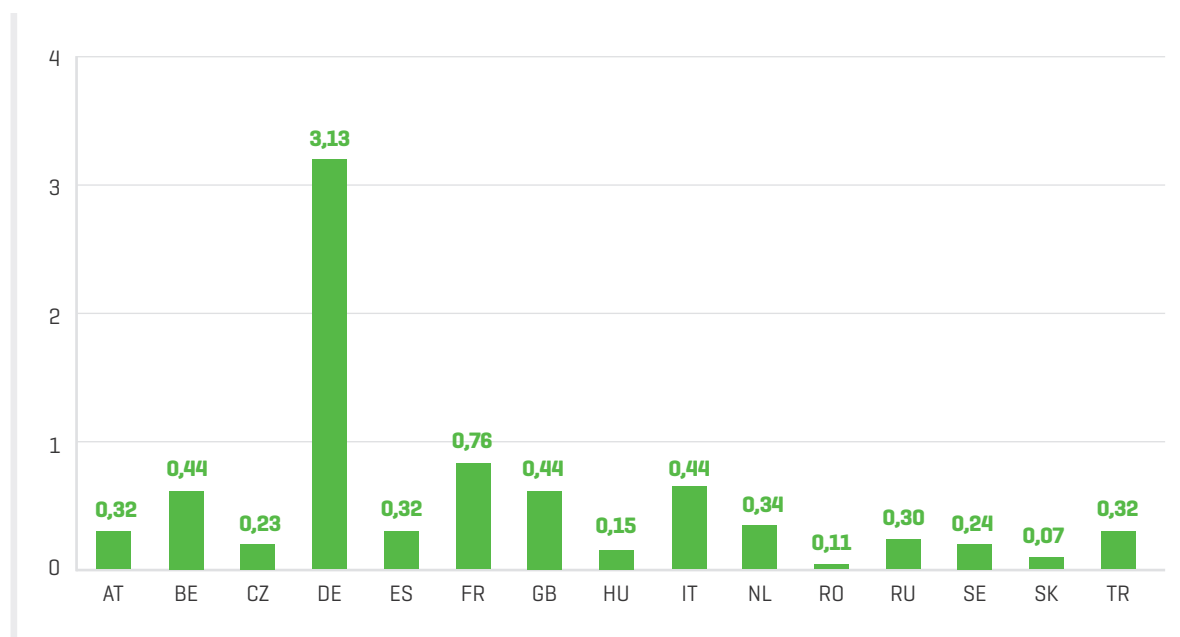
In 2021, the highest growth was noted in the value of exports of road tractors (+67.6% y/y), powered two-wheelers (+47.9% y/y) as well as gearboxes, clutches and their parts (+42.8% y/y). The exports of the most valuable category i.e. passenger cars was by 19.1% smaller compared to 2020. The deepest drop was noted in the value of buses

EKSPORT MOTORYZACYJNY Z POLSKI W 2021 ROKU [MLD EURO] / POLISH AUTOMOTIVE EXPORTS IN 2021 [EUR BILLION]



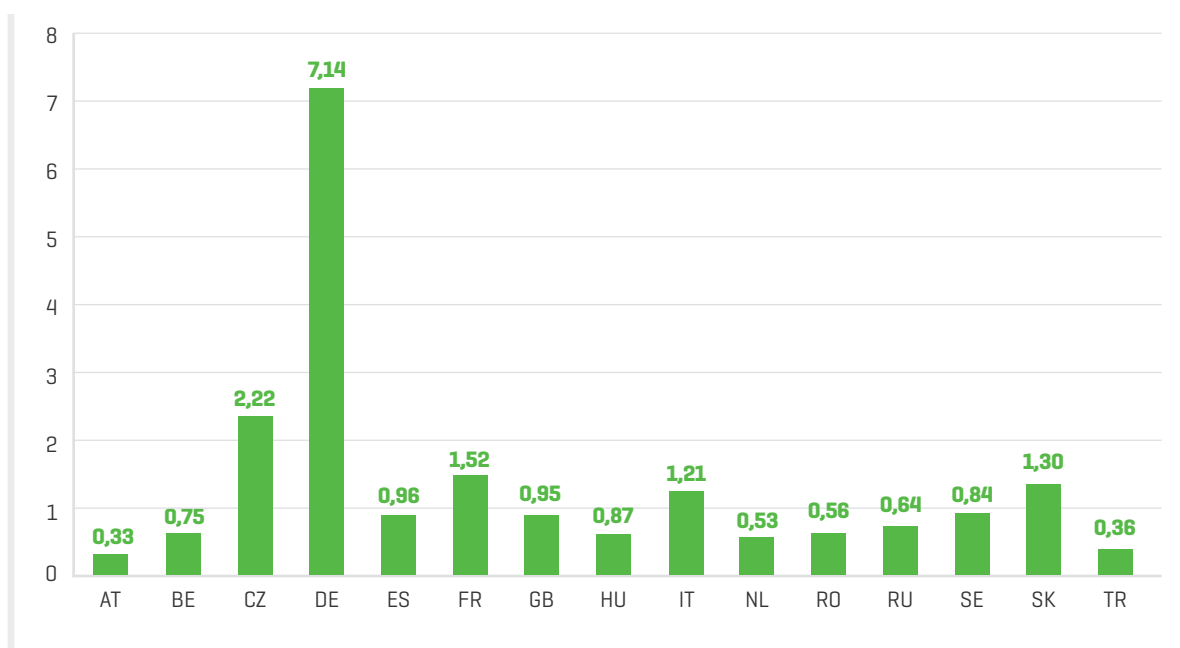
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat / Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

KLUCZOWE KIERUNKI EKSPORTU POJAZDÓW ORAZ PRZYCZEP I NACZEP Z POLSKI W 2021 ROKU [MLD EURO]
KEY DESTINATIONS OF POLISH EXPORTS OF VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS IN 2021
[EUR BILLION]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

KLUCZOWE KIERUNKI EKSPORTU PODZESPOŁÓW, CZĘŚCI I AKCESORIÓW MOTORYZACYJNYCH
Z POLSKI W 2021 ROKU [MLD EURO]
KEY DESTINATIONS OF POLISH EXPORTS OF COMPONENTS, PARTS AND ACCESSORIES
IN 2021 [EUR BILLION]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

kategorii samochodów osobowych spadł względem 2020 roku o 19,1%. Najgłębszy okazał się spadek wartości sprzedanych za granicę autobusów – o 20,6% r/r, a druga największa pod względem wartości kategoria eksportu, czyli pojazdy dostawcze, ciężarowe i specjalne wzrosła na wartości o 2,2% względem 2020 roku.

Najważniejszym kierunkiem polskiego eksportu motoryzacyjnego pozostają Niemcy, gdzie w 2021 roku trafiły pojazdy, przyczepy, naczepy i ich podzespoły, części oraz akcesoria o wartości blisko 10,3 mld euro, po wzroście o 1,9% r/r. Kraj ten jest największym odbiorcą zarówno gotowych pojazdów, jak i podzespołów, przy czym pod względem wartości przeszło dwukrotnie większa jest ta druga kategoria. Wśród kluczowych rynków, najwyraźniej wzrosła w 2021 roku wartość eksportu produktów motoryzacyjnych do Rosji [+25,4% r/r], Austrii [+21,7% r/r] i Holandii [+17,5% r/r]. Z kolei z 1,6 mld do 1,4 mld euro, czyli o 12,1% względem poprzedniego roku zmniejszyły się dostawy produktów motoryzacyjnych z Polski do Wielkiej Brytanii.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w branży motoryzacyjnej w Polsce

Od lat Polska jest jednym z największych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Europie Środkowo-Wschodniej. W 2021 roku odnotowano rekordowy poziom napływu BIZ nad Wisłą – 25 mld euro, czyli o 87,6% więcej niż przed rokiem. Dane OECD pokazują, że 2021 rok przyniósł wysoki wzrost wartości inwestycji zagranicznych na całym świecie, jednak dynamika napływu do Polski była ponadprzeciętnie wysoka. Na koniec 2021 roku łączna wartość stanu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce wyniosła 239 mld euro.

Wzrost napływu kapitału zagranicznego w przemyśle motoryzacyjnym był jeszcze większy [95,8% r/r]. W 2021 roku zagraniczni inwestorzy ulokowali 1,6 mld euro netto w tej gałęzi polskiej gospodarki. W XXI wieku ujemne saldo BIZ w tym sektorze w Polsce odnotowano tylko w latach 2008 i 2011, kiedy to świat odczuwał spowolnienie gospodarcze.

sold abroad – 20.6% y/y, and the second largest export category in terms of value, i.e. LCVs and special vehicles increased by 2.2% compared to 2020.



Germany remains the most important destination for Polish automotive exports, buying vehicles, trailers, semi-trailers and their components, parts and accessories worth nearly EUR 10.3 billion in 2020, after an increase of 1.9% y/y. This country is the largest recipient of both Polish exports of finished vehicles and their components, with the latter category being more than twice as high in terms of value. Among the key markets, the value of automotive exports to Russia [+25.4% y/y], Austria [+21.7% y/y] and the Netherlands [+17.5% y/y] grew the most visibly in 2021. At the opposite extreme, supplies of automotive products from Poland to the United Kingdom decreased from EUR 1.6 billion to EUR 1.4 billion, i.e. by 12.1% compared to the previous year


Foreign direct investment in the automotive industry in Poland

For many years Poland has been one of the largest recipients of foreign direct investment (FDI) in Central and Eastern Europe. In 2021, a record level of FDI inflow to Poland was noted – EUR 25 billion, i.e. 87.6% more compared to the previous year. OECD data shows that the value of foreign investments in 2021 increased worldwide, but the dynamic in Poland was above average. At the end of 2021, the total stock value of foreign direct investments in Poland amounted to EUR 239 billion.

The increase in the inflow of foreign capital to the automotive manufacturing was even greater [95.8% y/y]. In 2021, foreign investors placed EUR 1.6 billion net in this branch of the Polish economy. In the 21st century, a negative FDI balance in this sector in Poland was recorded only in 2008 and 2011, when the world experienced an economic slowdown.

NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH [MLN EURO]
FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOW [EUR MILLION]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ogółem Total	10 085	9 863	10 473	14 832	4 716	2 059	8 994	12 138	12 588	8 142	13 555	12 069	13 332	25 011
	-347	432	759	-93	1 308	741	870	1 157	928	752	641	1 057	835	1 635
	Brak danych No data		-103	67	103	167	122	408	367	598	-113	145	28	386

 Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep*
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers*



 Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli
Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motor cycles


*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych NBP / Source: KPMG in Poland based on NBP data

WARTOŚĆ BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH [MLN EURO]
FOREIGN DIRECT INVESTMENT STOCK [EUR MILLION]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ogółem Total	116 382	128 834	161 378	157 151	178 257	168 506	171 674	167 091	176 005	200 638	200 687	214 553	208 499	238 970
	4 766	5 818	6 478	6 527	7 990	7 238	7 811	8 643	9 212	10 148	13 084	11 781	10 999	12 124
	Brak danych No data		1 391	1 380	1 489	1 572	1 760	2 118	2 028	2 834	2 511	2 632	2 404	2 855

 Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep*
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers*

 Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli
Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motor cycles

*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych NBP / Source: KPMG in Poland based on NBP data

W sektorze handlu i naprawy pojazdów wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce wyniosła 386 mln euro i była najwyższa od 2017 roku. Jeszcze w 2018 roku z powodu dezinvestycji w tym sektorze nastąpił odpływ netto BIZ [-113 mln euro].

In the trade and repairs of vehicles, the value of foreign direct investments in Poland amounted to EUR 386 million and was the highest since 2017. In 2018, due to disinvestment in this sector, there was a net outflow of FDI [EUR -113 million].



KPMG jest globalną organizacją niezależnych firm świadczących usługi profesjonalne z zakresu audytu, doradztwa podatkowego, gospodarczego i prawnego. Firmy KPMG działają w 144 krajach zatrudniając ponad 236 000 partnerów i pracowników na całym świecie.

KPMG w Polsce świadczy usługi audytorskie i inne usługi poświadczające, usługi z zakresu doradztwa podatkowego, biznesowego, transakcyjnego, technologicznego, księgowego oraz rachunkowego, a stowarzyszona z KPMG w Polsce kancelaria prawna oferuje kompleksowe usługi prawne. KPMG doradza polskim i międzynarodowym firmom oraz instytucjom ze wszystkich sektorów gospodarki. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 2000 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

Więcej na stronie kpmg.pl

Firmy z sektora motoryzacyjnego wspiera dedykowany zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową. Specjaliści KPMG doradzają m.in. jak maksymalizować korzyści wynikające z transformacji technologicznej oraz pomagają zachować zgodność z obowiązującymi przepisami prawnopodatkowymi.

Więcej na stronie kpmg.com/pl/motoryzacja

KPMG is a global organization of independent professional services firms providing Audit, Tax, Advisory and Legal services. KPMG firms operate in 144 countries and territories with more than 236,000 partners and employees working in member firms around the world.

KPMG in Poland provides audit and other assurance services, tax, business, transaction, technology, accounting and bookkeeping advisory services, and the law firm affiliated with KPMG in Poland provides comprehensive legal services. We advise Polish and international companies and institutions from all sectors of the economy. KPMG in Poland was established in 1990. We employ over 2,000 employees in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.

Find out more at kpmg.pl

Automotive companies are supported by a dedicated team of professionals with specialized industry knowledge, backed by many years of experience. KPMG professionals advise, i.e. how to leverage the benefits of technological transformation and help to comply with applicable legal and tax regulations.

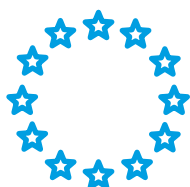
Find out more at home.kpmg/pl/en/home/industries/automotive

06

EUROPA

EUROPE





EUROPA
EUROPE

Park samochodowy

Statystyki przygotowane przez ACEA wskazują, że w dwudziestu siedmiu krajach Unii Europejskiej (bez Wielkiej Brytanii) zarejestrowanych było w 2020 roku (najnowsze dostępne dane) 281 975,4 tys. pojazdów, o 1,2 proc. więcej niż w 2019 roku.

Park samochodów osobowych w UE liczył na koniec 2020 roku 246,3 mln sztuk, o 1,2 proc. więcej niż w 2019 roku.

Średnio na tysiąc mieszkańców przypadało 560 aut osobowych. Wśród krajów UE największe nasycenie samochodami, wyrażone w liczbie aut przypadających na tysiąc mieszkańców zanotowano w 2020 roku w Luksemburgu [696], a najmniejsze na Łotwie [353].

W całej Europie (UE, kraje strefy wolnego handlu EFTA, Rosja, Turcja i Wielka Brytania) na koniec 2020 roku było 348,7 mln aut osobowych (wzrost 1,6 proc.), 43,4 mln dostawczych (więcej o 2,9 proc.), 11,8 mln ciężarowych (więcej o 2,1 proc.) i 1,4 mln autobusów (spadek o 1,3 proc.). Łącznie region miał 405,3 mln pojazdów samochodowych.

Vehicle fleet

ACEA's statistics reveal that in 2020 twenty-seven European Union countries (exclusive of the United Kingdom) were home to 281,975.4 million registered motor vehicles, or 1.2 per cent more than in 2019.

The passenger car fleet in the EU consisted 246,300 units at end-2020, or more by 1.2 per cent versus 2019. The average number of passenger cars per 1,000 population was 560. The highest saturation with passenger cars in the EU per 1,000 population in 2020 was declared for Luxembourg [696], and the lowest for Latvia [353].

At end-2020, the whole of Europe (the EU, EFTA free trade zone countries, Russia, Turkey and the United Kingdom) was home to 348.7 million passenger cars (up by 1.6 per cent), 43.4 million LCVs (up by 2.9 per cent), 11.8 million HCVs (up by 2.1 per cent), and 1.4 buses (up by 1.3 per cent). Altogether, the region was home to 405.3 million motor vehicles.

Największy park samochodów znajdował się w 2019 roku w Chinach, gdzie było zarejestrowanych 232,3 mln samochodów osobowych (dane chińskiego urzędu statystycznego), w USA 108,5 mln (Federalna Administracja Drogi, dane na koniec 2019 roku), w Japonii 62,1 mln (dane z 2019 roku Japońskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów JAMA), w Rosji 47,4 mln (urząd statystyczny Rosji, dane z 2018 roku), w Brazylii 35,5 i w Meksyku 27 (dla obu krajów dane OICA z 2015 roku).

W przypadku samochodów ciężarowych największą flotą, liczącą 158,4 mln dysponowały Stany Zjednoczone, przed EU (39,2 mln), Chinami (25,7 mln), Japonią (14,3 mln) i Meksykiem (10,4).

Szacunki ACEA wskazują, że w 2020 roku średni wiek samochodu osobowego wyniósł 11,8 roku (o 0,3 roku więcej niż rok wcześniej) i lekkiego dostawczego w Europie 11,9 roku (także wzrost o 0,3 roku). Średni wiek samochodu ciężarowego sięgnął 13,9 roku (o 0,9 roku więcej niż rok wcześniej), zaś autobusu 12,8 roku, o 1,1 roku więcej niż rok wcześniej.

Najmłodszą flotą aut osobowych w UE dysponował Luksemburg (6,7 roku) oraz Austria (8,5 roku). Najstarszą flotą aut osobowych miała Estonia, Grecja, Litwa i Rumunia (nie ma danych Bułgarii), ze średnim wiekiem przekraczającym 16 lat. Grecja oraz Rumunia mają najstarszą flotę samochodów dostawczych (odpowiednio 20,2 i 17,1 lat). Grecja ma najstarszą flotę ciężarówek (21,4 lat), zaś najmłodszą Austria (7 lat). Także w Grecji są najstarsze autobusy (19,4 lat), a najnowsze w Austrii (4,9 lat).

W 2020 roku udział samochodów osobowych z napędem diesla w unijnym parku wyniósł 42,8 proc. (o 0,5 pp. więcej niż rok wcześniej), natomiast benzynowych 51,7 proc. (o 1,2 pp. mniej niż w 2019 roku), wylicza ACEA. Odsetek aut osobowych z napędem elektrycznym (baterijnym) stanowił w 2020 roku 0,5 proc. unijnego parku samochodów osobowych (o 0,3 pp. więcej niż rok wcześniej), zaś na hybrydowy przypadł 1,8 proc. o 0,7 pp. więcej niż w 2019 roku.

The largest vehicle fleet in 2019 was based in China which was home to 232.3 million registered passenger cars (figures of the National Bureau of Statistics of China), the US had a fleet of 108.5 million (Federal Highway Administration; data as of end-2019), Japan of 62.1 million (2019 figures from the Japan Automobile Manufacturers Association), Russia of 47.4 million (the Russian Federal State Statistics Service; 2018 data), Brazil of 35.5 million and Mexico of 27 million (2015 OICA figures for both countries).

The biggest HCV fleet consisting of 158,400 trucks was based in the US, ahead of the EU (39.2 million), China (25.7 million), Japan (14.3 million), and Mexico (10.4 million).

ACEA estimates reveal that the average age of a European passenger car in 2020 was 11.8 years (up by 0.3 years versus the previous year), while LCVs were 11.9 years old on the average. The average age of a truck was 13.9 years (up by 0.9 years versus the previous year), while the median age of a bus was 12.8 years old and was up by 1.1 years versus the previous year.

The youngest passenger car fleet in the EU was based in Luxembourg (6.7 years) and Austria (8.5 years). The oldest fleets with the average age above 16 years were declared by Estonia, Greece, Lithuania, and Romania (no data are available for Bulgaria). Meanwhile, Greece and Romania are home to the oldest LCV fleets (20.2 and 17.1 years, respectively). Greece has the oldest HCV fleet (21.4 years), while the youngest trucks are driven in Austria (7 years). Greece is also home to the oldest buses (19.4 years), while Austria has the youngest bus fleet (4.9 years).

ACEA's figures reveal that in 2020 the share of vehicles fitted with diesel units accounted for 42.8 per cent (up by 0.5 percentage points versus the previous year), while the figure for petrol-powered vehicles stood at 51.7 per cent (down by 1.2 percentage points versus 2019). In 2020, cars fitted with an electric drive (BEV) had 0.5 per cent of share in EU's total passenger car fleet (up by 0.3 percentage points versus the previous year), whereas hybrids accounted for 1.8 per cent (up by 0.7 percentage points versus 2019).

REJESTRACJE SAMOCHODÓW W EUROPIE (EU26 + EFTA+UK) [000 SZT.]
MOTOR VEHICLE REGISTRATION IN EUROPE (EU26 + EFTA+UK) [000 UNITS]

	2021	2020	Zmiana % r/r Change % y/y
Osobowe / Cars	11 774,9	11 958,1	-1,5
Dostawcze / LCVs	1981,4	1793,3	10,5
Samochody ciężarowe / Trucks	341,6	297,6	14,8
Autobusy / Buses	35,8	35,8	-0,1
Razem / Total	14 133,7	14 084,8	+0,3

Źródło: ACEA / Source: ACEA

Rejestracje nowych aut

Według danych ACEA w 2021 roku w krajach Europy (Unia Europejska, Wielka Brytania oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 11,8 mln nowych aut osobowych, o 1,5 proc. mniej niż w 2020 roku. Kraje UE-14 zanotowały 2,9-procentowy spadek, państwa nowej UE zarejestrowały wzrost o 1,5 proc., rejestracje w krajach EFTA powiększyły się o 10,3 proc., zaś w Wielkiej Brytanii wzrosły o 1 proc.

Stagnację na niskim poziomie ACEA tłumaczy brakiem półprzewodników i części.

Na pierwszym miejscu rankingu rejestracji pozostały Niemcy z wynikiem 2,6 mln samochodów (mniej o 10,1 proc.), na drugim Francja (1,7 mln, wzrost o 0,5 proc.), na trzecim Wielka Brytania (1,6 mln, więcej o 1 proc.), przed Włochami (1,5 mln, więcej o 5,5 proc.).

W krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA najpopularniejszą marką w 2021 roku, tak jak i w poprzednich latach, był Volkswagen, który zdobył 10,8 proc. rynku (spadek o 6,2 proc.) z rejestracjami blisko 1,3 mln samochodów. Marka Volkswagen zapewniła także koncernowi VW AG zajęcie pierwszego miejsca w Europie z wynikiem niecałych 2,9 mln rejestracji i udziałem 25,0 proc., o 0,6 punktu proc. mniej niż w 2020 roku.

Drugim pod względem popularności koncernem w Europie była Grupa Stellantis, z rejestracjami 2,4 mln aut, co dało grupie 20,2 proc. rynku, tyle samo co rok wcześniej. Wiodąca marka grupy, Peugeot, zdobyła 6,2 proc. rynku, bez zmian w stosunku do 2020 roku.

Na trzecim miejscu znalazła się Grupa Renault z udziałem 9,3 proc. (o 1 punkt proc. mniej w stosunku do 2020 roku)

New vehicle registrations

ACEA statistics reveal that transport authorities in European countries (the EU, the UK and EFTA Free Trade Association member states) registered 11.8 million passenger cars in 2021, that is, 1.5 per cent less than in 2020. EU-14 states declared a decline by 2.9 per cent, while new EU states declared an increase by 1.5 per cent. Meanwhile, registrations in EFTA countries were up by 10.3 per cent and UK figures increased by 1 per cent. ACEA explains that stagnation was triggered by the shortage of semiconductors and parts.

Ranking first in terms of registrations was once more Germany with 2.6 million vehicles (down by 10.1 per cent), France came second (1.7 million; up by 0.5 per cent), UK third (1.6 million; up 1 per cent), ahead of Italy (1.5 million; up by 5.5 per cent).

Just like in recent years, the most popular make in the EU, the UK and the EFTA states in 2021 was Volkswagen with 10.8 per cent of market share (down by 6.2 per cent) with nearly 1.3 million registered vehicles. The Volkswagen brand has also secured the leading position in Europe for VW AG with less than 2.9 million registrations and 25.0 per cent of market share, or 0.6 percentage points less versus 2020.

Ranking second in terms of popularity in Europe was Stellantis Group with 2.4 million registrations, what gave it 20.2 per cent of market share, a result stable since last year. The Group's leading brand, Peugeot, had 6.2 per cent of the market which remained unchanged versus 2020. Ranking third was Renault Group with 9.3 per cent of market share (down by 1 percentage point versus the

i rejestracjami 1,1 mln aut. Wiodąca marka grupy, Renault, zmniejszyła udział o 1 punkt proc. do 5,8 proc. rejestrując 0,7 mln aut.

Czwarte miejsce przypadło Grupie Hyundai z udziałem 8,7 proc. (poprawa o 1,7 punktu proc.) i rejestracjami przekraczającymi po raz pierwszy w historii grupy 1 mln aut. Na wynik zapracowały po równo obie marki grupy, tj. Hyundai i Kia.

Pierwszą piątkę zamyka Grupa BMW z wynikiem 7,3 proc., o 0,2 punktu proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego. Marka BMW zarejestrowała 0,7 mln aut i poprawiła udziały o 0,2 pp. do 5,8 proc.

W 2021 roku największą dynamikę wzrostu w stosunku do 2020 roku zanotowała Grupa Hyundai [21,1 proc.], Grupa Toyota [9,6 proc.] i Mazda [4 proc.]. Wśród marek największą poprawę zanotowały: Alpine [83,6 proc. przy bardzo małej bazie], Smart [31,3 proc.] i Hyundai [21,6 proc.]. Największe spadki zanotowały: Mitsubishi [29,1 proc.], Alfa Romeo [27,8 proc.] i Lada [22,9 proc.].

W 2021 roku 40,4 proc. zarejestrowanych w EU, Wielkiej Brytanii i EFTA aut osobowych wyposażonych było w silnik benzynowy. Rok wcześniej ten odsetek wynosił 48,2 proc. W 2021 roku udział samochodów z silnikami diesla zmalał do 17,6 proc. [26,0 proc. w 2020 roku].

Pojazdy z napędem alternatywnym stanowiły 42 proc. rejestracji, gdy rok wcześniej 24,5 proc. Pojazdów z napędami alternatywnymi zarejestrowano w Europie 4 943,1 tys. wobec 3 095,1 tys., o 59,7 proc. więcej niż w 2020 roku.

W tej liczbie znalazło się 2 409,5 tys. aut hybrydowych [o 58,5 proc. więcej niż w 2020 roku], 2 263,4 tys. pojazdów ładowanych z sieci [zarówno hybryd jak i modeli bateryjnych], o 65,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Aut z innymi napędami alternatywnymi [na gaz ziemny i propan-butan] zarejestrowano 270,2 tys., o 29,2 proc. więcej niż w 2020 roku.

W UE rejestracje modeli hybrydowych stanowiły 19,6 proc. wszystkich rejestracji nowych aut osobowych, gdy rok wcześniej grupa ta uzyskiwała 11,9 proc. Kłopoty z dostawami półprzewodników dotknęły wszystkie rodzaje napędów, jednak mimo to modele zużywające wyłącznie konwencjonalne paliwa zajęły 59,6 proc. rejestracji. Wysokie ceny gazu ziemnego notowane w ostatnim kwartale roku zniechęciły klientów do tego paliwa.

previous year] and 1.1 million registrations. The share of the Group's leading brand, Renault, went down by 1 percentage point to 700,000 registrations, what gave it 5.8 per cent of share.

Ranking fourth was Hyundai Group with 8.7 per cent of market share [up by 1.7 percentage points] and registrations exceeding 1 million cars for the very first time in history. This performance was secured by both brands of the Group - Hyundai and Kia.

Last in the top five came BMW Group with 7.3 per cent of share, up by 0.2 percentage points versus the previous year. BMW declared 0.7 million registrations and increased its share by 0.2 percentage points to 5.8 per cent.

In 2021, the biggest growth dynamics versus 2020 was demonstrated by Hyundai Group [21.1 per cent], Toyota Group [9.6 per cent], and Mazda [4 per cent]. Brands with the biggest increase included: Alpine [up by 83.6 per cent with a very low base], Smart [31.3 per cent], and Hyundai [21.6 per cent].

The biggest decrease was declared by: Mitsubishi [29.1 per cent], Alfa Romeo [27.8 per cent], and Lada [22.9 per cent].

In 2021, 40.4 per cent of passenger cars registered in the EU, the UK and EFTA countries were fitted with a petrol engine versus 48.2 per cent the year before. In 2021, the share of diesel-powered vehicles shrunk to 17.6 per cent [26.0 per cent in 2020].

Alternative drives accounted for 42 per cent of registrations versus 24.5 per cent the year before. Europe was home to 4,943,100 vehicles fitted with alternative drives versus 3,095,100 the year before, a result higher by 59.7 per cent more compared to 2020.

This figure includes 2,409,500 hybrids [up by 58.5 per cent versus 2020], 2,263,400 plug-in vehicles [both hybrids and battery-powered models], what marks an increase by 65.7 per cent versus the previous year. The alternative drive fleet [CNG and propane-butane] accounted for 270,200 vehicles, and was up by 29.2 per cent versus 2020.

Hybrid registrations in the EU accounted for 19.6 per cent of total new passenger car registrations versus 11.9 per cent the year before. And although problems with semiconductor supplies have taken their toll on all types of drives, models powered exclusively with conventional fuels accounted for 59.6 per cent of registrations. Natural gas prices that spiked in the last quarter of the year have discouraged customers from this type of fuel.

Rejestracje pojazdów użytkowych

ACEA podaje, że w 2021 roku liczba rejestracji lekkich nowych pojazdów użytkowych o dmc poniżej 3,5 tony w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA wzrosła o 10,5 proc. do przeszło 1,98 mln aut. Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony powiększyły się o 14,8 proc. do 341,6 tys.

Rejestracje samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wzrosły w 2021 roku w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA o 19,2 proc. do 278,8 tys. pojazdów. Największym rynkiem są Niemcy z rejestracją 55,6 tys. sztuk, o 10,4 proc. więcej niż w 2020 roku. Wyprzedziły one Francję, gdzie zarejestrowano 38,8 tys. samochodów, o 5,6 proc. więcej niż rok wcześniej i Wielką Brytanię [31 tys., o 9,1 proc. więcej od wcześniejszego roku]. Polska jest czwartym rynkiem z wynikiem 30,2 tys. pojazdów i 64,9-procentowym spadkiem.

Rejestracje autobusów o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA 35,8 tys. [o 0,1 proc. mniej niż w 2020 roku], w tym 6,9 tys. we Francji, 6,5 tys. w Niemczech, 4,1 tys. w Wielkiej Brytanii. Polska znalazła się na szóstej pozycji rankingu, z niemal 9-procentowym spadkiem i rejestracjami 1,4 tys. autobusów.

Europejski filar

Pomimo kłopotów z zaopatrzeniem w części i komponenty oraz rosnących cen energii, europejska gospodarka zanotowała solidne odbicie. PKB Unii Europejskiej wzrósł w 2021 roku o 5,3 proc.

Pomyślne są także prognozy, Komisja Europejska przewiduje, że w 2022 roku unijne PKB wzrośnie o 4 proc., a w przyszłym roku o 2,8 proc. Wielką niewiadomą jest rozwój wojny na Ukrainie. Napaść Rosji może zdestabilizować cały region i światową gospodarkę. Konflikt przyczynił się do znacznego wzrostu cen energii i paliw, co przyspieszyło inflację.

Przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki. W 26 krajach Europy i bliskiej Azji działało w 2021 roku 301 fabryk montażu ostatecznego oraz produkujących silniki. W siedemnastu

Registrations of commercial vehicles

ACEA reveals that the number of registrations of light commercial vehicles with GVWR below 3.5 tonnes in the EU, the UK and the EFTA states went up in 2021 by 10.5 per cent to more than 1.98 million vehicles. Registrations of new trucks with GVWR above 3.5 tonnes were up 14.8 per cent to 341,600 units.

In 2021, registrations of trucks and tractor units with GVWR above 16 tonnes were up by 19.2 per cent to 278,800 vehicles in the EU, the UK and the EFTA states. With 55,600 HCV registrations, or 10.4 per cent more than in 2020, Germany is the largest market in Europe. It outperformed France with 38,800 registered vehicles, up by 5.6 per cent on a year earlier, and the UK [31,000; up by 9.1 per cent compared to the previous year]. Poland is the fourth largest market with 30,200 vehicles, a figure lower by 64.9 per cent.

Registrations of buses with GVWR above 3.5t in the EU, the UK and EFTA countries accounted for 35,800 units [down by 0.1 per cent versus 2020]. This figure includes 6,900 registrations in France, 6,500 in Germany and 4,100 in the UK. With nearly 9 per cent worth of decline and 1,400 bus registrations, Poland was down to the sixth position in the league table.

The backbone of the European economy

Despite problems with parts and component supplies as well as growing energy prices, the European economy saw a strong rebound. In 2021, GDP in the EU went up by 5.3 per cent.

Outlooks are optimistic. The European Commission projects that GDP in the EU will be up by 4 per cent in 2020 to increase by 2.8 per cent next year. Further development of the war in Ukraine remains unknown. Russia's attack may destabilise the entire region and the world economy. The conflict has made energy and fuel prices balloon, what has accelerated inflation.

The automotive sector and related industries are the backbone of the European economy. In 2021, 26 European countries were home to 301 auto final assembly and engine facilities. There were 226 auto factories

unijnych krajach działało 226 zakładów, z których 134 wytwarzały modele osobowe.

Znajdujące się w Europie fabryki wyprodukowały w 2021 roku 13,32 mln samochodów osobowych, o 5,7 proc. mniej niż rok wcześniej. Produkcja światowa sięgnęła 63,15 mln i była o 2,7 proc. większa niż rok wcześniej.

Udział europejskich fabryk w światowej produkcji modeli osobowych wyniósł 21,1 proc. Unia Europejska jest drugim regionem po Chinach w rankingu największych producentów aut osobowych.

Według danych ACEA z 2021 roku, w Europie najwięcej aut osobowych wyprodukowano w Niemczech (2,95 mln), w Hiszpanii (1,6 mln), Czechach (1,09 mln), Słowacji (0,97 mln), Francji (0,85 mln), Wielkiej Brytanii (0,8 mln), Rumunii (0,42 mln), Węgrzech (0,42 mln), Włoszech (0,42 mln), i w Szwecji (0,26 mln).

W Europie znajduje się 41 fabryk wytwarzających lekkie samochody dostawcze, z 52 zakładów wyjeżdżają samochody ciężarowe, z 66 fabryk autobusy, 72 zakłady wytwarzają silniki, zaś 18 akumulatory.

Część krajów, mimo znacznego udziału w produkcji pojazdów użytkowych, nie informuje o wielkości swojej produkcji. Mając na uwadze to zastrzeżenie, ACEA podaje, że lekkie pojazdy dostawcze o dmc do 3,5 tony wyjeżdżają w największej liczbie z fabryk w Hiszpanii, Francji i Niemczech. W produkcji samochodów ciężarowych o dmc przekraczającym 16 ton prym wiodą Niemcy przed Holandią i Francją. Wartość eksportu samochodów osobowych wyniosła w 2021 roku 125,45 mld euro, zaś wartość importu sięgnęła 52,8 mld euro, zatem nadwyżka wyniosła 72,65 mld euro, co oznacza 4,5-procentowy wzrost w stosunku do 2020 roku.

Największymi odbiorcami były: USA (25,51 mld euro), Chiny (21,18 mld euro) i Wielka Brytania (20,3 mld). Import pochodził przede wszystkim z: USA (8,14 mld euro), Wielkiej Brytanii (7,62 mld euro) i Południowej Korei (7,11 mld euro).

Wartość wyeksportowanych lekkich pojazdów dostawczych wyniosła 6,61 mld euro i była o 1,52 mld większa od wartości importu. Wartość wyeksportowanych samochodów ciężarowych oraz autobusów o dmc powyżej 3,5 ton sięgnęła 6,35 mld euro, dając 4,31 mld euro w bilansie handlowym.

operating in 17 EU states, of which 134 were assembling passenger cars.

In 2021, European manufacturing sites assembled 13.32 million passenger cars, or 5.7 per cent less than the year before. World production accounted for 63.15 million units and was higher by 2.7 per cent versus the previous year.

The share of European manufacturing sites in global passenger car production totalled 21.1 per cent. The European Union is the second largest passenger car manufacturing region after China.

ACEA's figures reveal that in 2021 the biggest number of passenger cars in Europe was made in Germany (2.95 million), Spain (1.6 million), the Czech Republic (1.09 million), Slovakia (0.97 million), France (0.85 million), the UK (0.8 million), Romania (0.42 million), Hungary (0.42 million), Italy (0.42 million), and Sweden (0.26 million).

Europe is home to 41 sites manufacturing light commercial vehicles, 52 truck factories, 66 bus factories, 72 engine and 18 battery factories.

It should be stressed, however, that despite their considerable share in production of commercial vehicles, some countries fail to communicate the size of their production output. Bearing that in mind, ACEA reveals that most light commercial vehicles with GVWR of up to 3.5t are assembled in Spain, France, and Germany. Germany, ahead of the Netherlands and France, is leading the way in production of trucks with GVWR over 16 tons. In 2021, the value of passenger car exports stood at EUR 125.45 billion, whereas the value of imports fetched EUR 52.8 billion, with surplus totalling EUR 72.65 billion, what marks an increase by 4.5 per cent versus 2020.

The largest export markets included: the US (EUR 25.51 billion), China (EUR 21.18 billion) and the United Kingdom (EUR 20.3 billion) Cars were mainly imported from: the US (EUR 8.14 billion), the United Kingdom (EUR 7.62 billion) and South Korea (EUR 7.11 billion)

The value of exported LCVs stood at EUR 6.61 billion and was lower by EUR 1.52 billion versus the import value. The value of exported HCVs and buses with GVWR above 3.5t exceeded EUR 6.35 billion, what contributed to EUR 4.31 billion worth of surplus in the trade balance.

ACEA podaje, że danina zmotoryzowanych w głównych krajach UE wyniosła w 2020 roku 398,4 mld euro. Natomiast łączne przychody firm samochodowych stanowią ponad 8 proc. unijnego PKB.

Od przemysłu motoryzacyjnego zależało w 2020 roku bezpośrednio i pośrednio 12,7 mln osób, czyli 6,6 proc. zatrudnionych w unijnej gospodarce. Przemysł motoryzacyjny daje pracę 3,5 mln osób, co odpowiada 11,5 proc. unijnego przemysłu przetwórczego.

Dane zebrane przez ACEA wskazują, że w 2018 roku bezpośrednio w motoryzacji najwięcej osób pracowało w Niemczech (882 tys.), we Francji (229,4 tys.), Polsce (213,7 tys.), Rumunii (190,8 tys.), Czechach (181,4 tys.), Włoszech (176,3 tys.), Wielkiej Brytanii (166, tys.) i Hiszpanii (162,6 tys.).

Ekologiczne wyzwania

Komisja Europejska przewiduje masowe wprowadzenie pojazdów z napędami alternatywnymi. W 2020 roku takie samochody osobowe stanowiły 5,3 proc. unijnej floty. Silniki wysokoprężne napędzają 91,2 proc. lekkich samochodów dostawczych, a tylko 0,4 proc. ma napęd elektryczny (baterijny).

Wśród samochodów ciężarowych napęd wysokoprężny posiada 96,3 proc. floty, a niecały 1 proc. ma silniki benzynowe. 93,5 proc. autobusów ma silnik diesla, 1,4 proc. napęd hybrydowy a 0,9 proc. baterijny.

ACEA domaga się przygotowania odpowiedniej infrastruktury dla pojazdów z napędami alternatywnymi. Stowarzyszenie wskazuje, że w ostatnim pięcioleciu rejestracje aut elektrycznych wzrosły 10-krotnie do 1,7 mln sztuk, zaś liczba publicznie dostępnych punktów ładowania powiększyła się 2,5-krotnie.

Program Zielony Ład mówi o 1 mln publicznych punktów do ładowania aut elektrycznych, co jest powtórzeniem celów z wcześniejszego programu Komisji Europejskiej. Jest on niewystarczający, co KE sama przyznaje w szacunkach na 2030 roku, które przewidują konieczność wybudowania 2,8 mln publicznych punktów ładowania. Zatem unijni politycy przewidują 15-krotny wzrost w stosunku do stanu obecnego.

Jednak nawet taka dynamika może być niewystarczająca. Stowarzyszenie powołuje się na raport McKinsey, który

ACEA reveals that total taxes paid by motorists in key EU states in 2020 stood at EUR 398.4 billion, whereas total revenue of auto-makers accounts for more than 8 per cent of the EU's GDP.

In 2020, 12.7 million people or 6.6 per cent of total employment in the European processing industry, made their living directly on European auto manufacturing operations. The motor industry provides employment to 3.5 million people, what corresponds to 11.5 per cent of the EU's manufacturing industry.

ACEA's statistics reveal that the biggest number of jobs created directly by the motor industry in 2018 were based in Germany (882,000), France (229,400), Poland (213,700), Romania (190,800), the Czech Republic (181,400), Italy (176,300), the UK (166,000), and Spain (162,600).

Environmental challenges

The European Commission intends to deploy alternative drive vehicles on a mass scale. Meanwhile, EVs accounted for 5.3 per cent of the EU's fleet in 2020. 91.2 of light commercial vehicles are fitted with a diesel unit, and only 0.4 per cent come with an electric drive (BEVs). 96.3 per cent trucks are powered by diesel units, and only less than 1 per cent by petrol engines. 93.5 of buses come with a diesel unit, 1.4 per cent have a hybrid drive and 0.9 are BEVs.

ACEA calls for development of an appropriate infrastructure for alternative drive vehicles. The Association reveals that EV registrations in the past five years went up ten-fold to 1.7 million units, while the number of public charging stations increased only two-and-a-half-fold.

The European Green Deal mentions one million public charging points for EVs, what is consistent with targets set forth in the previous European Commission agenda. This figure is yet insufficient, what the European Commission admits in its estimates which reveal that 2.8 million charging points will be needed by 2030. Therefore, EU politicians foresee a 15-fold increase versus the current level, but even such dynamics may be insufficient. The Association makes a reference to a McKinsey report which claims that 6.8 million public charging

wylicza, że do 2030 roku należy w Europie zainstalować 6,8 mln publicznie dostępnych punktów ładowania, aby w tym samym roku uzyskać obniżenie CO₂ o 55 proc.

ACEA wzywa Komisję Europejską do zrewidowania dyrektywy o infrastrukturze dla paliw alternatywnych (AFID) z 2014 roku. Znowelizowany dokument powinien doprowadzić do znacznie szybszej rozbudowy stacji ładowania dla aut elektrycznych oraz stacji wodoru. ACEA zaznacza, że pojazdy ciężkie mają inne wymagania niż samochody osobowe wobec sieci ładowania. Powołując się na raport McKinsey ACEA wskazuje, że w 2030 roku powinno być zainstalowanych 279 tys. ładowarek dla ciężkich pojazdów, 84 proc. w bazach. Pozostałe powinny stanąć na parkingach i w miejscach nocnego postoju taboru. Fundusze na inwestycje powinny pochodzić z programów pomocowych do walki ze skutkami pandemii.

ACEA przyjęła do wiadomości porozumienie pomiędzy Parlamentem Europejskim i Radą EU dotyczące nowych limitów emisji CO₂ na lata 2025 i 2030 dla aut osobowych i lekkich dostawczych. Stowarzyszenie uważa, że wyznaczenie celów redukcji sięgających 37,5 proc. w 2030 roku dla aut osobowych i 31 proc. dla lekkich dostawczych jest godne pochwały, ale zupełnie nierealistyczne, biorąc pod uwagę rozwój infrastruktury.

ACEA wskazuje, że tak ambitne cele zmuszą do znacznie szerszego stosowania elektryfikacji napędów niż jest to obecnie praktykowane. W tej sytuacji rządy muszą zapewnić nie tylko odpowiednie regulacje prawne, ale również przygotować niezbędną infrastrukturę stacji ładowania.

ACEA ostrzega, że wyśrubowane cele mogą zagrozić istnieniu 13,7 mln miejsc pracy, jakie w Europie tworzy przemysł motoryzacyjny. Stowarzyszenie przypomina, że 2017 rok był pierwszym, w którym wzrosła średnia emisja CO₂ nowych aut. Europejska Agencja Ochrony Środowiska (EEA) wylicza wstępnie, że średnia emisja dwutlenku węgla wg normy NEDC wyniosła w 2020 roku 107,8 grama na kilometr i była o 12 proc. mniejsza niż w 2019 roku. Jest to pierwszy spadek od 2016 roku.

W przypadku lekkich samochodów dostawczych emisje CO₂ w 2020 roku wyniosły wg wstępnych danych EEA 157,7 grama, o 1,5 proc. mniej niż w 2019 roku. Udział elektrycznych furgonów wzrósł z 1,4% do 2,3% w 2020 roku.

Przemysł samochodowy jest świadom, że naturalne zasoby paliw kopalnych mają ograniczoną wielkość i w związku

stations should be installed in Europe by 2030 to achieve CO₂ reduction by 55 per cent the same year.

ACEA is calling on the European Commission to review the 2014 Alternative Fuels Infrastructure Directive (AFID). The revised document should trigger a much faster development of EV charging points and hydrogen refuelling stations. The Association stresses that heavy-duty vehicles have different needs than cars when it comes to charging infrastructure. In its references to the McKinsey report, ACEA argues that 279,000 charging stations for heavy-duty vehicles should be installed by 2030, including 84 per cent at depots. Additional points should be available at parking sites and venues where the fleet is parked overnight. Funds for these investments should be provided under coronavirus recovery programmes.

ACEA has acknowledged the agreement made between the European Parliament and the EU Council concerning new CO₂ emission performance standards for passenger cars and light commercial vehicles in the years 2025–2030. The Association believes that 2030 reduction targets set at 37.5% for passenger cars and at 31% for light commercial vehicles are commendable, but ultimately unrealistic given the current status of infrastructure development.

ACEA stresses that such challenging targets will lead to a much wider electrification of drives than today. In such circumstances, governments need to adopt adequate regulations and offer the essential infrastructure featuring a network of charging stations.

ACEA warns that such stringent targets may threaten 13.7 million jobs created in Europe by the automotive industry. The Association highlights that 2017 was the first year to see an increase in the average carbon emission levels from new vehicles. The European Environment Agency (EEA) estimates that average carbon emissions in 2020 according to the NEDC emission data system stood at 107.8 g/km and were down by 12 per cent versus 2019, what marks the first decline since 2016. EEA figures reveal that carbon emissions from new light commercial vehicles in 2020 stood at 157.7 grams, or were down by 1.5 per cent versus 2019. The share of all-electric heavy vans was up from 1.4% to 2.3% in 2020.

The automotive industry is well aware that natural fossil resources are limited and therefore, it is developing

z tym przygotowuje alternatywne rozwiązania napędów, które są nie tylko bardziej oszczędne, ale i przyjazne dla środowiska. Producenci muszą spełnić limit 95 gram CO₂/km dla aut osobowych, jaki wszedł w życie w 2020 roku.

Ekologiczne wyzwania dotyczą także producentów pojazdów użytkowych. Na początku 2019 roku Parlament Europejski oraz Komisja uzgodniły, że emisje CO₂ samochodów ciężarowych zmaleją do 2030 roku o 30 proc. ACEA wskazuje, że i w tym wypadku popularyzacji napędów alternatywnych stoi na przeszkodzie brak infrastruktury paliwowej.

ACEA przypomina, że przemysł do tej pory uczynił duży postęp w zmniejszeniu obciążenia środowiska przez transport. Emisje z samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony zostały zredukowane o 98 proc. w stosunku do 1990 roku, a zużycie paliwa (czyli emisje CO₂) o jedną trzecią w porównaniu z rokiem 1970. Postęp w technologii sprawił, że współczesne pojazdy są znacznie cichsze od poprzedników; 25 współczesnych ciężarówek emituje mniej hałasu niż jedna z 1980 roku.

Największy inwestor w badania i rozwój

Europejski przemysł samochodowy jest największym prywatnym inwestorem w badania i rozwój. Nakłady członków ACEA na te cele sięgnęły w 2020 roku 58,8 mld euro. Ta suma reprezentuje 32 proc. wszystkich europejskich wydatków na badania i rozwój, gdy udział drugiego na liście przemysłu farmaceutycznego i biotechnologicznego wyniósł 17 proc.

W 2020 roku japońskie koncerny samochodowe wydały na badania i rozwój 32 mld euro, amerykańskie 14,9 mld, chińskie 9,9 mld.

W 2018 roku europejscy producenci otrzymali do Europejskiego Urzędu Patentowego 33,3 proc. patentów na pojazdy autonomiczne, gdy producenci amerykańscy 30,1 proc., zaś japońscy 11,5 proc. Cały przemysł samochodowy otrzymał ponad 5,5 tys. patentów.

alternative drive solutions which are not only energy-sober, but also friendly to the environment. Auto makers must meet the target of 95 grams CO₂/km for passenger cars which came into force in 2020.

Environmental challenges are also faced by manufacturers of commercial vehicles. In early 2019, the European Parliament and the Commission agreed to reduce CO₂ emissions from heavy commercial vehicles by 30% by 2030. ACEA argues that absence of fuel infrastructure is the biggest roadblock to deployment of alternative drives.

The Association reiterates that to-date, the industry has made enormous progress in reduction of the environmental impact of mobility. Emissions from HCVs with GVWR above 3.5 tonnes have been reduced by 98 per cent versus 1990, while fuel consumption (which translates into CO₂ emissions) has been slashed by one-third compared to 1970 levels. Technological progress has made contemporary motor vehicles much more silent than their first generations. 25 modern heavy-duty vehicles emit less noise than a single HCV back in 1980.

The biggest R&D investments

The European motor industry is the biggest private investor in terms of research and development expenditures. R&D spending of ACEA members accounted for EUR 58.8 billion in 2020 alone. This figure represents 32 per cent of total European R&D investments, while the share of the pharmaceutical and biotechnological industry which came second in the league table accounted for 17 per cent.

In 2020, Japanese automakers spent EUR 32 billion on R&D, US motor companies allocated EUR 14.9 billion, and the Chinese automotive sector spent EUR 9.9 billion. In 2018, European auto makers were granted 33.3 per cent of automotive patents for self-driving cars by the European Patent Office, while their American counterparts were left with 30.1 per cent of share, and Japanese with 11.5 per cent. The entire automotive industry received more than 5,500 patents.



Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego

Al. Niepodległości 69, 02-626 Warszawa

Tel. 22 322 71 98

www.pzpm.org.pl