PZPM

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego

RAPORT BRANŻY MOTORYZACYJNEJ

2024/2025

AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

CMS law·tax·future
KPMG
MartiniTAX
Pragmatic Solutions

RAPORT BRANŻY MOTORYZACYJNEJ

2024/2025

AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

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:

CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Pośniak i Bejm sp.k:
Tomasz Koryzma, Adriana Zdanowicz – Leśniak, Anna Cudna – Wagner, Adam Jodkowski, Krzysztof Sikora, Julia Zybert, Łukasz Bondaruk, Joanna Białoskórska, Kacper Bresiński, Agnieszka Kałwa, Michał Tutaj, Agata Stachowiak, Michał Resmer, Magdalena Zajęcka, Dominika Tyc, Aleksandra Kuźnicka – Cholewa

Fleet:
Tomasz Siwiński

KPMG w Polsce:
Paweł Barański, Mirosław Michna, Przemysław Szywacz, Kiejstut Żagun, Karol Mąka, Agnieszka Kurek, Łukasz Kordowina

MartiniTAX:
Jerzy Martini, Kinga Rabęda

Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego:
Piotr Sarnecki

SSW Pragmatic Solutions
Łukasz Karpiesiuk, Filip Tomaczak, Dominik Strzałkowski, Marek Firlej, Rafał Łapiński

Zespół Doradców Gospodarczych TOR:
Adrian Furgalski

Redaktor / Editor:
Robert Przybylski

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 Finasowego, 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

W którą stronę zmierza polityka Unii Europejskiej?
Where is the European Union policy headed? 6

Pięć kluczowych zaleceń dla Unii Europejskiej, która wybiega myślami w przyszłość
Five key recommendations for a #FutureDriven EU 8

W jakim tempie wprowadzać politykę klimatyczną Unii Europejskiej?
How fast should we implement the European Union Environmental Policy? 10

Członkowie Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego
Members of Polish Automotive Industry Association 16

Kim jesteśmy
Who we are 20

01 Polska / Poland 22

Samochody osobowe
Passenger cars 23

Park samochodowy
Passenger vehicle fleet 23

Produkcja samochodów osobowych
Passenger car production 32

Rejestracje samochodów osobowych
Passenger car registrations 33

Rynek flotowy 2024
Fleet market 2024 41

Logistyka sektora automotive – wyzwania i trendy
Automotive logistics - challenges and trends 50

Dealerzy
Dealers 58

Samochody dostawcze i ciężarowe
Commercial and heavy-duty vehicles 66

Przyczepy, naczepy i zabudowy
Trailers, semitrailers and bodies 81

Autobusy
Buses 88

Jednoślady
Powered two wheelers 98

Motoryzacja
Automotive sector 108

Wydane prawa jazdy
Driving licences 108

Bezpieczeństwo ruchu drogowego
Road safety 109

Kradzieże samochodów
Auto theft 112

Ubezpieczenia
Insurance 113

Pojazdy wycofane z eksploatacji
End-of-life vehicles 115

Paliwa
Fuel 116

Transport drogowy
Road transport 121

Nowe obowiązki właścicieli i zarządców budynków niemieszkalnych w zakresie punktów ładowania samochodów elektrycznych
Obligations for owners and managers of non-residential buildings: Constructing charging points for electric vehicles 130

Rynek opon w Polsce i Europie 2023
Tyre market in Poland and Europe 2023 140

Drogi: podsumowanie 2023
Roads: summary of 2023 145

02 Prawo / Law 152

03 Podatki / Taxes 200

04 Pomoc Publiczna / State Aid 214

05 Gospodarka / Economy 248

06 Europa / Europe 272

W którą stronę zmierza polityka Unii Europejskiej?

Where is the European Union policy headed?

Na koniec 2025 roku europejscy producenci pojazdów będą musieli zmniejszyć emisje dwutlenku węgla rejestrowanej w Unii Europejskiej floty o 15 proc. jako jeden z kolejnych etapów na drodze do osiągnięcia założeń Green Deal i Fit For 55 - całkowitej redukcji emisji CO_2 z samochodów osobowych i dostawczych od 2035 r.

Jeżeli producent samochodów przekroczy ustalony cel, będzie musiał zapłacić karę 95 euro za każdy gram ponad limit od każdego sprzedanego pojazdu. Ustalone limity w praktyce oznaczają, że po 2025 roku co czwarty zarejestrowany samochód osobowy powinien być zero- lub niskoemisyjny. Tymczasem bateryjne auta elektryczne nie są tak popularne jak zakładali producenci oraz politycy. W okresie styczeń-wrzesień ich rejestracje zmalały rok do roku o 6 proc., a ich udział rynkowy spadł do 13,1 proc. z 14 proc. rok wcześniej. W Niemczech, gdzie rząd wycofał się z dopłat, spadek przekroczył 28 proc.

Branża wskazuje, że przy obecnym tempie rozwoju rynku oraz braku adekwatnej reakcji na wskazywane bariery, producentom samochodów trudno będzie osiągnąć

By late 2025, European automakers will have to reduce carbon emissions from their fleets registered in the European Union by 15 per cent as one of the next steps towards achieving the Green Deal and Fit For 55 targets - an ultimate reduction in CO_2 emissions from passenger cars and vans from 2035.

If an auto manufacturer exceeds the limit, it will have to pay EUR 95 worth of penalties for each gram above the limit for each and every vehicle it has marketed. In reality, the adopted limits mean that after 2025, one in four registered passenger cars should be fitted with a zero- or low-emission drive. Meanwhile, battery electric vehicles are not as popular as assumed by manufacturers and politicians. From January until September their registrations dwindled by 6 per cent year-to-year, while their market share went down to 13.1 per cent from 14 per cent the year before. In Germany, where the government withdrew from the EV incentive scheme the drop exceeded 28 per cent.

The sector argues that at the current rate of market development and in the absence of an adequate response to the identified barriers, automakers will be struggling

w sprzedaży 25-procentowy udział elektrycznych modeli, co przełoży się na kary finansowe. Staną się one dodatkowym obciążeniem, które będzie musiało znaleźć odzwierciedlenie w cenach nowych aut i to niezależnie od napędu. Problem ten podkreśla były premier Włoch i szef Europejskiego Banku Centralnego – Mario Draghi – w raporcie o konkurencyjności w Europie, przygotowanym na zlecenie KE i zaprezentowanym w wrześniu na forum Parlamentu Europejskiego.

Zarówno dla klientów jak i producentów zasadniczym pytaniem jest, czy i jak Komisja oraz Parlament Europejski zareagują na tę sytuację? Pytanie to jest również zasadne w kontekście polskiej prezydencji w UE rozpoczynającej się 1 stycznia 2025 roku.

Z kolei na rynku krajowym konsumenci i firmy oczekują wsparcia przy zakupie elektryków. Niestety, nabór na finansowanie w ramach najpopularniejszej ścieżki leasingowej programu „Mój elektryk" został wstrzymany z końcem sierpnia. Wprawdzie Ministerstwo Klimatu i Środowiska deklaruje uruchomienie środków finansowanych na wiosnę 2025 r., jednak przez kilka najbliższych miesięcy powstanie luka w dopłatach, dodatkowo utrudniając osiągniecie celu producentom.

to achieve a 25 per cent share of electric models in their sales, what will translate into financial penalties. Fines will become an additional burden that will have to be reflected in the price of new cars, regardless of the drive. This issue has been highlighted by the former Italian Prime Minister and head of the European Central Bank, Mario Draghi, in his report on the European competitiveness commissioned by the EC and presented to the European Parliament in September.

For both customers and manufacturers, the crucial question is how will the Commission and the European Parliament react to these developments? This issue is also vital in the context of the Polish presidency of the EU that starts on 1 January 2025.

Meanwhile, domestic consumers and businesses expect support for the purchase of EVs. Unfortunately, the call for funding under the most popular leasing option of the "My EV" scheme was halted in late August. And although the Ministry of Climate and Environment has declared that funding will be released in spring 2025, there will be a gap in the subsidies for the next few months, making it even more difficult for automakers to reach their target.

Jakub Faryś
Prezes PZPM
President of PZPM

Pięć kluczowych zaleceń dla Unii Europejskiej, która wybiega myślami w przyszłość

Five key recommendations for a #FutureDriven EU

ACEA ogłosiła w tym roku swój manifest #FutureDriven. To konkretny i strategiczny plan, który ma zapewnić, że Europa będzie gotowa do przewodzenia globalnej transformacji związanej z przejściem na zeroemisyjne napędy.

ACEA launched its #FutureDriven manifesto this year, a concrete and strategic plan to ensure that Europe is ready to lead the global transition towards zero-emission vehicles.

Przedstawiliśmy pięć zaleceń politycznych, które nie tylko umożliwiają realizację zielonej transformacji, ale chronią także naszą konkurencyjność: obejmują opracowanie europejskiej strategii przemysłowej i rewizję ram regulacyjnych, stworzenie konkurencyjnego środowiska dla zakładów produkcyjnych i zapewnienie neutralności technologicznej, przy jednoczesnym utrzymaniu przepływu towarów i ludzi.

We set out five policy recommendations to tackle the green transition while also safeguarding our competitiveness: from establishing a European industrial strategy to rethinking the regulatory framework, creating a competitive manufacturing environment, and ensuring technology neutrality, all while preserving the mobility of goods and people.

Współpraca z krajowymi stowarzyszeniami przemysłu motoryzacyjnego jest niezbędna, by zrealizować określone w manifeście wspólne cele. Prowadzone w Brukseli działania to nie wszystko, bo dzięki skutecznej współpracy między państwami członkowskimi nasz głos jest słyszany w całej Europie.

To achieve the shared goals in our manifesto, collaboration with national automotive associations is so important. What happens in Brussels is only part of the story and excellent cooperation across member states is key to ensure our voice resonates across Europe.

Polegamy na wiedzy i doświadczeniu stowarzyszeń, które może przełożyć się na konkretne działania

We rely on you to share high-level expertise that can be transformed into concrete action at the European level.

prowadzone na szczeblu europejskim. PZPM odgrywa kluczową rolę w wyznaczaniu kierunków naszych działań i jesteśmy dumni z prowadzonej przez nas współpracy.

You are a critical part of the foundation that drives our work, and we are proud to work with you.

PZPM jest ważnym elementem europejskiego ekosystemu motoryzacyjnego, bo polska branża motoryzacyjna tworzy ponad 200 tysięcy bezpośrednich miejsc pracy w UE lub ponad 7% całkowitego zatrudnienia w tym przemyśle w UE. W znajdujących się w Polsce zakładach produkowanych jest ponad 317 tys. samochodów dostawczych, 230 tys. samochodów osobowych i ponad 55 tys. samochodów ciężarowych.

PZPM is an essential part of this European automotive ecosystem, with Poland accounting for over 200,000 of the direct automotive employment in the EU or over 7% of the EU total, producing over 317,000 vans, 230,000 cars and over 55,000 trucks.

Chcemy w dalszym ciągu wspólnie pracować, by osiągać sukces w konkurencyjnej Europie!

We look forward to collaboratively building on this success in a competitive Europe!

Sigrid de Vries
Dyrektor Generalna ACEA
ACEA Director General

W jakim tempie wprowadzać politykę klimatyczną Unii Europejskiej?
How fast should we implement the European Union Environmental Policy?

Pojawia się pytanie, jaki będzie koszt nadążania przez przedsiębiorców za zmianami wprowadzanymi przez unijną politykę, której wyśrubowane cele nie są powszechnie popierane przez społeczeństwa.

Przyjęte przez Parlament Europejski i Radę w 2020 roku ostrzejsze limity emisji dwutlenku oraz rozwój oferty nisko- i zeroemisyjnych pojazdów sprawiły, że w okresie od 2020 do 2023 roku emisje CO_2 z aut osobowych zarejestrowanych w Unii Europejskiej zmalały o 18 proc., gdy z lekkich aut dostawczych o dmc do 3,5 tony zmniejszyły się o 8 proc.

Szczególnie zwraca uwagę rosnąca dynamika rejestracji modeli z napędami zeroemisyjnymi. Przykładowo w segmencie aut osobowych udział modeli elektrycznych sięgnął na koniec 2022 roku 13,4 proc., w segmencie lekkich samochodów dostawczych 6 proc.

Zaproponowany przez UE Zielony Ład zakłada redukcję emisji CO_2 o 55 proc. w 2030 roku w stosunku do 1990 roku. Jako kolejny etap realizacji celów Zielonego Ładu Parlament Europejski i Rada w 2023 roku zaostrzyły limity emisji CO_2, tak, by odpowiadały unijnym ambicjom osiągnięcia neutralności klimatycznej w 2050 roku. Poprawki zakładają jeszcze większą redukcję emisje po 2030 roku oraz osiągnięcie całkowitej zero-emisyjności

The question arises as to how much it will cost businesses to keep up with changes introduced by EU policies whose bold objectives fail to gain wide public support.

With more stringent CO_2 emission limits adopted by the European Parliament and the Council in 2020 and a wider range of low- and zero-emission vehicles, carbon emissions from passenger cars registered in the European Union were reduced by 18 per cent from 2020 until 2023, while emissions from light commercial vehicles with GVWR up to 3.5 tonnes were down by 8 per cent.

What should be noted is the growing dynamics of registrations of zero-emission models. For example, the share of electric vehicles in the passenger car segment totalled 13.5 per cent at end-2022 and accounted for 6 per cent in the light commercial vehicle segment.

The Green Deal proposed by the EU calls for a 55 per cent reduction in CO_2 emissions in 2030 compared to 1990 levels. As a further step in the implementation of the Green Deal objectives, the European Parliament and the Council in 2023 have tightened CO_2 emission limits to match the EU's ambition to achieve climate neutrality by 2050. These amendments aim to reduce emissions even further after 2030 and to achieve net

aut osobowych i lekkich dostawczych po 2035 roku. Za przyjęciem tych regulacji głosowały 23 państwa, od głosu wstrzymały się Bułgaria, Włochy i Rumunia, a jedynym krajem, który głosował przeciw nowym celom była Polska.

zero-emissions from cars and light commercial vehicles after 2035.
Twenty-three countries voted in favour of the regulations. Bulgaria, Italy and Romania abstained, and Poland was the only country to vote against the new targets.

Ścieżka dojścia

Według nowych regulacji, europejscy producenci aut będą musieli zmniejszyć na koniec 2025 roku emisje dwutlenku węgla zarejestrowanej w Unii Europejskiej floty o 15 proc. poniżej dotychczasowego limitu, wynoszącego 95 gram CO_2/km. Po 2030 roku czeka ich dalsza obniżka emisji o 55 proc., a po 2035 roku o 100 proc.
W przypadku lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, ich emisje dwutlenku węgla mają zmaleć w stosunku do limitu ustalonego na 2024 roku (147 g CO_2/km) o 15 proc. i po 2030 roku o 50 proc., aby po 2035 roku spaść do 0 proc.

Po 2035 roku emisje nowych aut osobowych i dostawczych muszą wynosić 0 gram, czyli nastąpić ma całkowita redukcja emisji dwutlenku węgla.
Jeżeli producent samochodów przekroczy limit, będzie musiał zapłacić karę 95 euro za każdy gram ponad limit pomnożony przez liczbę zarejestrowanych przez niego w UE aut. Natomiast osiągnięcie przyjętego limitu oznacza, że po 2025 roku co czwarty zarejestrowany samochód osobowy powinien być zeroemisyjny (emisje takiego samochodu mogą sięgać do 50 gram CO_2/km). W przypadku lekkich samochodów dostawczych udział modeli zeroemisyjnych będzie musiał wynosić 17 proc.

Tymczasem sprzedaż bateryjnych aut elektrycznych nie rośnie już tak szybko jak zakładali politycy. W pierwszej połowie 2024 roku ich rejestracje wzrosły rok do roku o 1 proc. do 712,6 tys. sztuk, ale ich udział rynkowy zmalał do 15,1 proc. z 14,4 proc. rok wcześniej. W Niemczech, gdzie rząd wycofał się z dopłat, spadek rejestracji przekroczył 30 proc. w maju i 18 proc. w czerwcu 2024 roku. Dwucyfrowe spadki zanotowano także w Holandii i Francji.

Przy takim nastawieniu klientów, producentom samochodów trudno będzie osiągnąć w sprzedaży 25-procentowy udział elektrycznych modeli. Może to oznaczać

The roadmap

In line with the new regulations, at end-2025 European car manufacturers will have to reduce carbon emissions from the fleet registered in the European Union by 15 per cent below the current limit of 95 grams CO_2/km. They will be forced to achieve a further emission reduction by 55 per cent by 2030, and by 100 per cent by 2035.
Emissions from light commercial vehicles with GVWR up to 3.5 tons will be reduced by 15 per cent versus 2024 limits (147 g CO_2/km) and by 50 per cent by 2030 to further decline to 0 per cent in 2035.

After 2035, emissions from new passenger cars and commercial vehicles must be reduced to 0 grams, what will mark the ultimate reduction in carbon emissions.
If an auto manufacturer exceeds the limit, it will have to pay EUR 95 worth of penalty for every gram over the limit multiplied by the number of vehicles it has registered in the EU. Meanwhile, achieving the adopted limit means that after 2025, one in four registered passenger cars should be emission-free (emissions of such a car can reach up to 50 grams CO_2/km). For light commercial vehicles, the target share of zero-emission models will be 17 per cent.

Meanwhile, sales of battery-electric vehicles are no longer growing as fast as politicians had projected. In the first half of 2024 their registrations went up by 1 per cent year-to-year to 712,600 units, but their market share dwindled from 15.1 per cent the year before to 14.4 per cent. In Germany, where the government withdrew from the EV incentive scheme, drop in registrations exceeded 30 per cent in May and 18 per cent in June 2024. Double-digit declines were also recorded in the Netherlands and France.

With such attitudes of customers, automakers will be struggling to achieve a 25 per cent share of electric models in their sales. This could mean that they will

przekroczenie limitów emisji, czego skutkiem będą kary. Staną się one dodatkowym obciążeniem, które będzie musiało znaleźć odzwierciedlenie w cenach nowych aut i to niezależnie od napędu.
Zarówno dla klientów, jak i producentów zasadniczym pytaniem jest, czy nowy Parlament Europejski zmieni ścieżkę dochodzenia do zeroemisyjności. W nowym zgromadzeniu większość zachowały siły polityczne znane z poprzedniego rozdania, jednak ewolucja preferencji wyborczych jest widoczna. Mnożą się protesty różnych grup społecznych przeciw zbyt restrykcyjnym – według kontestujących – zapisom unijnych regulacji Zielonego Ładu.

Przyjęte przez Radę rozporządzenie zawiera klauzulę. która przewiduje, że w 2026 roku Komisja Europejska dokona gruntownej oceny postępów w realizacji celów dotyczących 100-procentowej redukcji emisji na rok 2035 oraz ewentualnej potrzeby ich przeglądu. Ma zostać uwzględniony w nim rozwój technologiczny, w tym w odniesieniu do napędów hybrydowych typu plug-in oraz „znaczenie realnego i społecznie sprawiedliwego przejścia na zerową emisję".

Pojazdy ciężkie

Podobne zmodyfikowane regulacje, ograniczające emisję dwutlenku węgla, ale przez pojazdy ciężkie o dmc powyżej 7,5 tony, zostały przyjęte przez UE w 2024 roku. Przewidują one, że do 2030 r. emisje zmaleją w stosunku do 2019 roku o 45 proc, a następnie o 65 proc. do 2035 roku i o 90 proc. do 2040 roku.

Od 2025 roku limity obejmą także samochody ciężarowe o dmc od 5 do 7,5 tony, autokary, przyczepy i naczepy.
Autobusy miejskie mają ograniczyć emisję o 90 proc. do 2030 roku i całkowicie (o 100 proc.) do 2040 roku. Od 2035 roku przepisy obejmą również pojazdy specjalne jak śmieciarki, wywrotki, betonomieszarki.
W 2030 roku emisje przyczep mają zmaleć o 7,5 proc., zaś naczep o 10 proc. w stosunku do poziomu z 2025 roku.
Jeśli producent przekroczy limity, już od 2025 roku będzie płacił karę 4250 euro za każdy gram CO_2 na tonokilometr pomnożony przez liczbę zarejestrowanych pojazdów. W 2030 roku kara wzrośnie do 6800 euro.

exceed emission limits, what will lead to penalties. Fines will become an additional burden that will have to be reflected in the price of new cars, regardless of the powertrain.
For both customers and manufacturers, the crucial question is whether the new European Parliament will change the roadmap to net zero emissions. In the new assembly, the political forces well-known from the previous parliamentary line-up have retained their majority, but the evolution of electoral preferences is evident. Protests of various social groups against too restrictive - as they claim - provisions of the European Green Deal - are mushrooming.

The Regulation adopted by the Council contains a clause that provides that in 2026 the European Commission will conduct a thorough assessment of progress towards the 100 per cent emission reduction targets for 2035 and the possible need of their revision. It is to take into account technological developments, also in reference to plug-in hybrids and "the importance of a viable and socially equitable transition to zero emissions."

Heavy commercial vehicles

Similar modified regulations that reduce carbon emissions, but from heavy duty vehicles with GVWR of 7.5 tonnes and over, were adopted by the EU in 2024. They project that by 2030 emissions will decrease by 45 per cent versus 2019 levels, and later by 65 per cent in 2035 and by 90 per cent in 2040.

In 2025, reduction limits will begin to apply to heavy-duty vehicles with GVWR from 5 to 7.5 tons, coaches, trailers and semi-trailers.
Emissions from city buses will be reduced by 90 per cent by 2030 to reach net-zero (a 100 per cent reduction) by 2040. From 2035, regulations will also apply to special-purpose vehicles such as refuse trucks, tippers, concrete mixers).
In 2030, emissions from trailers are expected to go down by 7.5 per cent and by 10 per cent from semi-trailers versus 2025 levels.
If a manufacturer exceeds the limit, from 2025 onwards it will pay a penalty worth EUR 4,250 for every gram of CO_2 per tonne-kilometre multiplied by the number of

Także w segmencie aut użytkowych popyt na modele z napędem elektrycznym jest niewielki. Lekkie pojazdy użytkowe, o dmc do 3,5 tony, napędzane są z reguły silnikami wysokoprężnymi. W pierwszej połowie 2024 roku ich udział w rejestracjach sięgnął 84,3 proc., co jest wynikiem podobnym do uzyskanego rok wcześniej, choć sprzedaż zwiększyła się w stosunku do pierwszej połowy 2023 roku o 16,2 proc.

registered vehicles. By 2030, penalties will go up to EUR 6,800.
The demand for electric drives in the commercial vehicle segment is also modest. Light utility vehicles with GVWR of up to 3.5 tons are usually fitted with Diesel units. In the first half of 2024, their share in registrations stood at 84.3 per cent, a figure similar to last year's result, although sales have increased by 16.2 per cent versus the first half of 2023.

Rejestracje aut dostawczych z silnikami benzynowymi wzrosły o 15,3 proc., co pozwoliło im uzyskać 6-procentowy udział w rynku. Rejestracje lekkich pojazdów dostawczych z napędem elektrycznym zmalały o 3,7 proc., a ich udział w rynku zmniejszył się z 6,9 proc. do 5,8 proc. Pojazdy z napędem hybrydowym stanowią 2,1 proc. rynku, chociaż ich rejestracje wzrosły o 8,3 proc.

Registrations of commercial vehicles with petrol engines have gone up by 15.3 per cent, what gave them 6 per cent of the market share. Registrations of light commercial vehicles with an electric drive have dropped by 3.7 per cent, while their market share has gone down from 6.9 per cent to 5.8 per cent. Vehicles with a hybrid drive account for 2.1 per cent of the market, although their registrations have gone up by 8.3 per cent.

W przypadku samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony, udział modeli z silnikami wysokoprężnymi wyniósł 95,7 proc., co oznacza 2,6-procentowy wzrost w stosunku do ubiegłego roku. Udział modeli elektrycznych zwiększył się z 1,3 proc. do 1,9 proc. przy 51,6-procentowym wzroście rejestracji. Ponad połowa sprzedaży tych pojazdów przypada na Niemcy.

In case of heavy-duty vehicles with GVWR above 3.5 tons, the share of trucks fitted with Diesel units stood at 95.7 per cent, what marks an increase by 2.6 per cent versus the previous year. The share of electric models has increased from 1.3 to 1.9 per cent, with a 51.6 per cent increase in registrations. More than 50 per cent of their sales accounts for Germany.

Największe postępy poczyniła elektryfikacja we flotach autobusowych. Rejestracje modeli elektrycznych wzrosły w pierwszej połowie 2024 roku o 45,4 proc., a ich udział powiększył się z 13,7 proc. do 15,5 proc. Do autobusów hybrydowych należy 9,3 proc. rynku. Jednak największą dynamiką wzrostu rejestracji mogą pochwalić się wersje z napędem wysokoprężnym, która sięgnęła 35,3 proc., a ich udział w rejestracjach zwiększył się z 65,1 proc. do 68,5 proc.

Electrification has gained the highest momentum in bus fleets. Registrations of electric models have gone up by 45.4 per cent in the first half of 2024, while their share increased from 13.7 per cent to 15.5 per cent. Hybrid buses have 9.3 per cent of the market share. The biggest dynamics in registrations is demonstrated by versions fitted with diesel units whose number went up by 35.3 per cent, while their share in registrations is up from 65.1 per cent to 68.5 per cent.

Komisja Europejska zapowiada przegląd skuteczności nowych regulacji, co zamierza dokonać w 2027 roku. Opracowane zostaną metody oceny neutralności klimatycznej paliw. Unijna administracja zbada także rolę odnawialnych paliw w uzyskaniu celów polityki klimatycznej i znaczenie węglowego współczynnika korekcyjnego.

The European Commission has announced a review of the effectiveness of the new regulations, which is scheduled in 2027. Methods will be developed to assess the climate neutrality of fuels. The EU administration will also examine the role of renewable fuels in achieving climate policy targets and the relevance of the carbon correction factor.

Duże znaki zapytania

Spełnienie celów wyznaczonych przez Zielony Ład jest bardzo trudne dla transportu drogowego. Międzynarodowa Unia Transportu IRU domaga się od unijnych polityków wyznaczenia realistycznych celów ochrony środowiska przez branżę transportową. Wskazuje, że przyjęty harmonogram wymiany floty jest zbyt ambitny biorąc pod uwagę braki infrastruktury i problemy z dostępem do mocy.

Na dodatek miasta i regiony wprowadzają jednostronnie zakazy wjazdu diesli, a brak harmonizacji tych działań tworzy mozaikę niezrozumiałych dla przewoźników ograniczeń, które poważnie utrudniają pracę transportu. Organizacja przewoźników nalega na unijną unifikację wymagań i oznaczeń, a występowanie o przyznanie zgody na wjazd powinno być scentralizowane w jednym miejscu dla wygody użytkowników. W Europie blisko 80 proc. ładunków trafia do odbiorców na pokładzie samochodów ciężarowych. Z autobusów korzysta połowa unijnych podróżnych.

IRU uważa, że pierwszym krokiem ku transportowi przyjaznemu środowisku powinno być dopuszczenie do ruchu długich zestawów, mierzących 25,25 m, co pozwoli na zmniejszenie jednostkowych emisji CO_2 w przeliczeniu na tonokilometr.
Państwa powinny jak najszybciej dostosować się do rozporządzenia AFIR, które przewiduje budowę minimalnej sieci szybkich ładowarek (dla aut osobowych i użytkowych) przy najważniejszych europejskich trasach. Bez takiej sieci nie ma mowy o uzupełnieniu energii w akumulatorach samochodów ciężarowych i autobusów pracujących w ruchu dalekodystansowym.
Wreszcie IRU uważa za niezbędne dofinansowanie do zakupu elektrycznego taboru, jako że modele elektryczne ciężarówek są znacząco droższe od wyposażonych w silnik wysokoprężny. Przypomina, że na 600 tys. firm przewozowych, 89 proc. zatrudnia mniej niż 10 osób. Są to zatem słabe finansowo podmioty.

Polscy konsumenci także domagają się wsparcia przy zakupie elektryków, droższych od konwencjonalnie napędzanych modeli.

Big question marks

Meeting the targets set by the Green Deal is extremely challenging for road transport. The International Road Transport Union IRU is calling on EU politicians to set realistic environmental targets for the transport industry. It stresses that the adopted timeline for fleet renewal is too ambitious given shortages in infrastructure and issues with access to power.

In addition, cities and regions are introducing unilateral diesels bans, and the lack of harmonisation of these measures is creating a patchwork of restrictions that are incomprehensible to hauliers and seriously hamper transport operations. The hauliers' organisation insists that the EU must unify requirements and signage. It also argues that applications for entry permits should be centralised in a one stop shop to make the process user-friendly. Nearly 80 per cent of cargo is delivered to customers by heavy-duty vehicles, while 50 per cent of travellers in the EU opt for buses.

The IRU believes that the first step towards environmentally friendly transport should be giving the green-light to 25.25-metre long road vehicle combinations that will reduce specific CO_2 emissions per tonne-kilometre.
Countries should comply as soon as possible with the AFIR regulation, which requires construction of a minimum network of fast charging stations (for cars and commercial vehicles) along major European routes. Without such network it is not possible to charge batteries of heavy-duty vehicles and buses travelling on long-distance routes.
Finally, the IRU believes it is necessary to subsidise the purchase of the electric fleet, as electric heavy-duty vehicles are much more expensive than those fitted with a diesel engine. The Union also stresses that 89 per cent of 600,000 haulage companies employ less than 10 people, what means that these are not financially robust operators.

Polish consumers are also requesting subsidies for the purchase of electric vehicles which are more expensive than models with traditional drives.

Paliwa nowych generacji

Wydaje się, że paliwa odnawialne jak np. biometan, syntetyczny metan, wodór, syntetyczny olej napędowy (uzyskiwany metodą Fischer-Tropscha) i uwodorniony olej roślinny (HVO) mają szasnę odegrać ważną rolę w Europie.

Komisja Europejska wyjaśnia, że ich zastosowanie będzie szczególnie istotne w tych sektorach, które z trudnością poddają się elektryfikacji, a także w pojazdach użytkowych, których okres eksploatacji jest dłuższy niż pojazdów osobowych.
Paliwa syntetyczne lub e-paliwa stanowią jedną z kilku opcji dekarbonizacji flot pojazdów zarówno dla lekkich (o dmc do 3,5 tony) pojazdów użytkowych, jak i ciężkich (o dmc powyżej 3,5 tony).
Paliwa syntetyczne są łatwiejsze w użyciu niż zaawansowane biopaliwa, ponieważ e-paliwa mogą być pod względem chemicznym identyczne z paliwami na bazie ropy naftowej. Podczas spalania paliwa ten sam CO_2, który został pobrany z powietrza, jest ponownie uwalniany do atmosfery.

Jak zauważa stowarzyszenie E-Fuels Europe, przy produkcji paliw syntetycznych wymagane są duże ilości energii: wytworzenie syntetycznego paliwa jest energochłonne. Wyprodukowanie syntetycznego wodoru o zawartości 1 MJ energii wymaga 2,4 razy więcej energii, zaś syntetycznego oleju napędowego nawet 3,6 MJ. Energochłonność odzwierciedlona jest w cenie: e-paliwa są znacznie droższe od paliw mineralnych i wymagają dopłat. Na rosnące koszty transportu będą miały wpływ również wyższe stawki myta, do których rządy, zgodnie z unijną dyrektywą, będą musiały doliczyć koszt emisji CO_2 z paliw mineralnych.

New generation fuels

Renewable fuels such as biomethane, synthetic methane, hydrogen, synthetic diesel (produced using the Fischer-Tropsch method) and hydrogenated vegetable oil (HVO) seem set to play a significant role in Europe.

The European Commission explains that their use will be particularly important in those sectors that are struggling with electrification, as well as in commercial vehicles that have a longer life span than passenger cars.
Synthetic fuels or e-fuels are one of several decarbonisation options for fleets of both light (up to 3.5 tonnes) and heavy-duty commercial (over 3.5 tonnes) vehicles.
Synthetic fuels are easier to use than advanced biofuels because e-fuels may be chemically identical to petroleum-based fuels. During fuel combustion, the same CO_2 that was extracted from the air is released back into the atmosphere.

As the E-Fuels Europe association notes, large amounts of energy are required for production of synthetic fuels which is very energy-intensive. It takes 2.4 times as much energy to produce 1 MJ of synthetic hydrogen, and as much as 3.6 MJ of synthetic diesel. The energy intensity is reflected in the price: e-fuels are significantly more expensive than mineral fuels and must be subsidised. Growing transport costs will be additionally inflated by higher toll rates, to which governments will have to add the cost of CO_2 emissions from mineral fuels, according to an EU directive.

Członkowie
Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego

3M Poland
www.3m.pl

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

AFG Electric Motors
www.voyah.pl

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

BAIC Auto Polska
www.baic-auto.pl

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

Carpol
www.carpol.pl

DAF Trucks Polska
www.daftrucks.pl

Daimler Truck Polska
www.mercedes-benz-trucks.com
www.fuso-trucks.pl

Eurotrailer
www.grupadbk.com

EVP
www.evpoland.pl

Ford Polska
www.ford.pl

Ford Trucks
www.ford-trucks.pl

GREENSO
www.motorq.pl

Gruau Polska
www.gruau.com

Members
of Polish Automotive Industry Association

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

Hyundai Motor Poland
www.hyundai.pl

IONWAY
www.ionway.com

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

Isuzu Automotive Polska astara Western Europe
www. astara.com

Isuzu Trucks Polska
www.isuzutrucks.pl

Iveco Poland
www.iveco.pl

Kia Polska
www.kia.com

KTM Central East Europe
www.ktm.com

LG Energy Solution Wrocław
www.lgensol.pl

Liberty Corporation
www.libertymotors.pl

MAN Truck & Bus Polska
www.mantruckandbus.pl

MAN Trucks
www.mantruckandbus.pl

Mazda Motor Poland
www.mazda.pl

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

Członkowie
Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego

Mitsubishi Motors
astara Poland
www. astara.com

MOTO WEKTOR
www.motowektor.pl

Motor-Land
www.kymco.pl

MRauto
www.mrauto.pl

MYMOTO Polska
www.mymoto.com.pl

Nexteer Automotive Poland
www.nexteer.com

NISSAN Poland
astara NIP Poland
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

Robert Bosch
www.bosch.pl

SAIC Motor Poland
www.mgmotor.pl

Scania Polska
www.scania.pl

SsangYong Auto Polska
www.ssangyong-auto.pl

Members
of Polish Automotive Industry Association

Subaru Import Polska
www.subaru.pl

Suzuki Motor Poland
www.suzuki.pl

Terberg Matec Polska
www.terbergmatec.pl

Toyota Motor Manufacturing Poland
www.toyotapl.com

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

V Cruiser
www.indianpoland.com

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
ww.vwdostawcze.pl, www.volkswagen.pl
www.vw-group.pl, www.vwdostawcze.pl

Volkswagen Poznań
www.volkswagen-poznań.pl

Volteno
www.volteno.pl

Volvo Car Poland
www.volvocars.pl

Volvo Polska
www.volvotrucks.pl

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

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

PZPM

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego

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 organizacji kieruje Rada Nadzorcza. Na czele związku stoi prezes, który jest jednoosobowym organem wykonawczym i kieruje bieżącymi pracami, realizując

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 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

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 jednośladów, oraz wstąpieniu PZPM do ACEM, 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 obchodził jubileusz 30-lecia istnienia. Obecnie, jako ekspercka organizacja o ugruntowanej pozycji z 32-letnim doświadczeniem, wchodzimy w przyszłość by jeszcze skuteczniej reprezentować nasze firmy w nowej i zmieniającej się rzeczywistości społecznej, politycznej i motoryzacyjnej.

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, PZPM celebrated its 30th anniversary.

As an expert organization with an established position with 32 years of experience, we are entering the future to represent our companies even more effectively in the new and changing social, political and automotive reality.

Polska
Poland

PZPM

04

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.

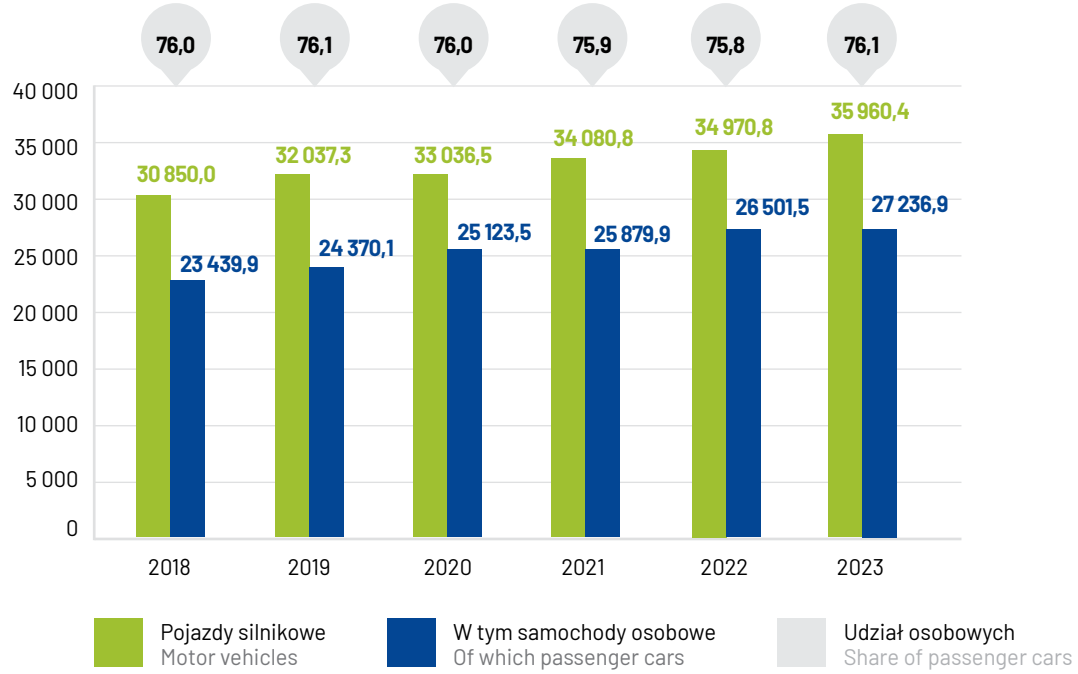
W 2017 roku Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło m.in. na skutek wcześniejszych wniosków PZPM o urealnienie parku pojazdów, definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które mają więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były 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 by PZPM to the Ministry of Digital Affairs 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 10 year-old and over 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 in most cases 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]

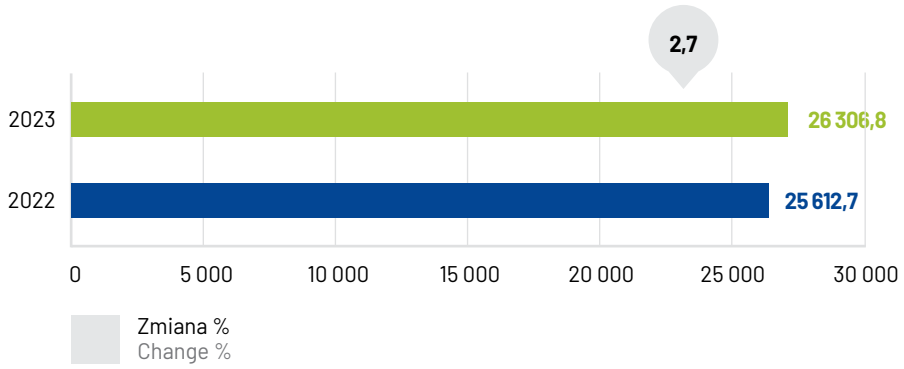


Źródło: PZPM na podstawie danych CEP
Source: PZPM analysis based on CEP

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

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

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

wielkość ubiegłorocznego parku pojazdów, w tym części aktualizowanej (tj. bez zarchiwizowanych).

Liczba zarchiwizowanych pojazdów samochodowych sięgnęła na koniec 2023 roku 9 716,3 tys. sztuk i była większa o 3,2 proc. niż rok wcześniej. Do tej grupy zaliczono m.in. 7 205,2 tys. aut osobowych, 1234,0 tys. samochodów ciężarowych, 155,5 tys. ciągników samochodowych i 643,9 tys. motocykli.

Według danych aktualizowanych, liczba pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce w 2023 roku powiększyła się w stosunku do poprzedniego o 2,6 proc. do 26 306,8 tys. sztuk. Wśród nich zarejestrowanych było 20 031,7 tys. aut osobowych, o 2,6 proc. więcej niż na koniec 2022 roku.

Rośnie średni wiek samochodu osobowego

Średni wiek samochodu osobowego w 2023 roku (w części aktualizowanej) wynosił 15,1 roku (o 0,2 roku więcej niż w 2022 roku), natomiast mediana sięgała szesnastu lat (była o rok większa).
Samochody osobowe 4-letnie lub młodsze stanowiły na koniec 2023 roku niespełna 11,0 proc. parku pojazdów osobowych, o 0,5 pp. mniej niż na koniec 2022 roku. Samochody osobowe w wieku od pięciu do dziesięciu lat stanowiły 17,0 proc. parku (tle samo co rok wcześniej), zaś auta liczące od jedenastu do dwudziestu lat 47,0 proc., o 2 pp. mniej niż rok wcześniej. Na najstarsze, ponad 20-letnie, przypadło 25 proc., o 2 pp. więcej niż w 2022 roku. Najstarszych pojazdów było ponad dwa razy więcej niż najmłodszych, do czterech lat.

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.

depicts the size of last year's passenger car fleet, including its updated part (i.e. excluding archival data).

The number of archived motor vehicles totalled 9,716,300 at end-2023 and was up by 3.2 per cent versus the previous year. This group included 7,205,200 passenger cars, 2,234,000 trucks, 155,500 road tractors and 643,900 motorcycles.

Updated records reveal that the number of motor vehicles registered in Poland in 2023 was up by 2.6 per cent versus the previous year to 26,306,800 units. Registered vehicles included 20,031,700 passenger cars, i.e. more by 2.6 per cent versus end-2022.

The average age of a passenger car is going up

In 2023, the average age of a passenger car in Poland (for the updated part of the fleet) stood at 15.1 years (up by 0.2 years versus 2022), while the median age totalled 16 years (up by one year).
Four years and under passenger cars accounted for less than 11.0 per cent of the passenger car fleet at end-2023, what marks a decrease by 0.5 percentage points. Five to 10 year old vehicles had 17.0 per cent share in total fleet (like the year before), while 11 to 20 year old vehicles accounted for 47.0 per cent of total fleet, or 2 percentage points less versus the previous year. Meanwhile, the oldest, or more than two decades old machines had a 25 per cent share or were up by 2 per cent versus 2022. The oldest vehicles outnumbered the youngest, four years and under vehicles more than twice.

The ageing fleet is mainly increased by import of used cars from other countries and remains dominated by more than a decade old vehicles. 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.

Benzyna najpopularniejsza

W parku aktualizowanych aut osobowych w podziale na rodzaj paliwa, na koniec 2023 roku 44 proc. stanowiły modele z silnikami benzynowymi (o 1 pp. mniej niż rok wcześniej), na diesle przypadło 39 proc. (tyle samo co rok wcześniej), na LPG 13 proc. (tyle samo co w 2022 roku). Napęd hybrydowy miało 3 proc. floty, o 1 pp. więcej w stosunku do wcześniejszego roku.

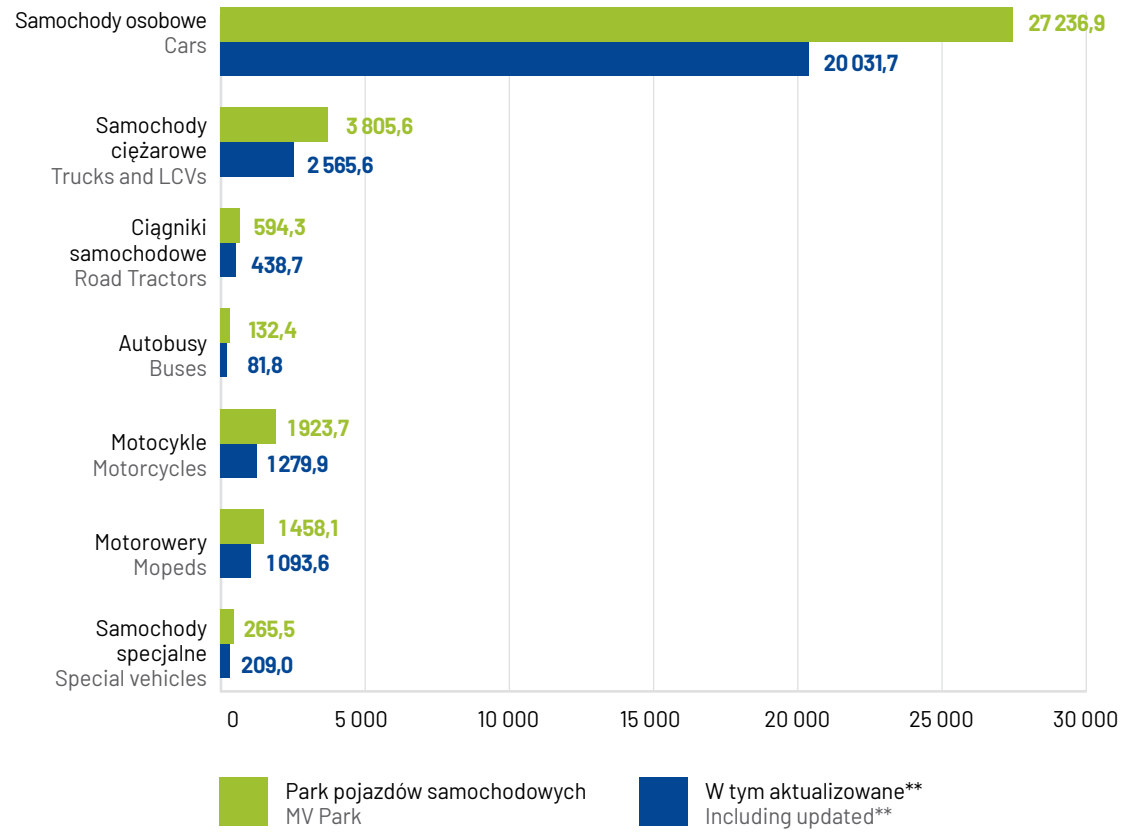
Wśród samochodów najmłodszych, liczących do czterech lat, napęd benzynowy miał 51 proc. udziału (o 6 pp. mniej rok wcześniej), wysokoprężny 15 proc. (o 4 punkty proc. mniej), natomiast na LPG przypadło tylko 4 proc. floty, tyle samo co w 2022 roku.
Klasyczne pojazdy hybrydowe zdobyły 13 proc. tego segmentu, o 4 pp. więcej niż w 2022 roku, a „miękkie" hybrydy (mild hybrid) również 13 proc. Udział bateryjnych

Petrol leads the way

At end-2023, 44 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 39 per cent (just like the year before). LPG accounted for 13 per cent (and remained unchanged versus 2022). Hybrids had 3 per cent of share in total fleet or were up by 1 percentage points year-to-year.

Petrol engines had 51 per cent of share among the youngest four years and under cars (down by 6 percentage points year-to-year), diesel-powered cars had 15 per cent of share (down by 4 percentage points), while LPG drives corresponded to merely 4 per cent of the fleet, just like in 2022.
Classic hybrids had 13 per cent of share in the segment, which was up by 4 percentage points versus 2022, while

Park pojazdów samochodowych* w 2023 roku [000 szt.]
Park of motor vehicles* in 2023 [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*

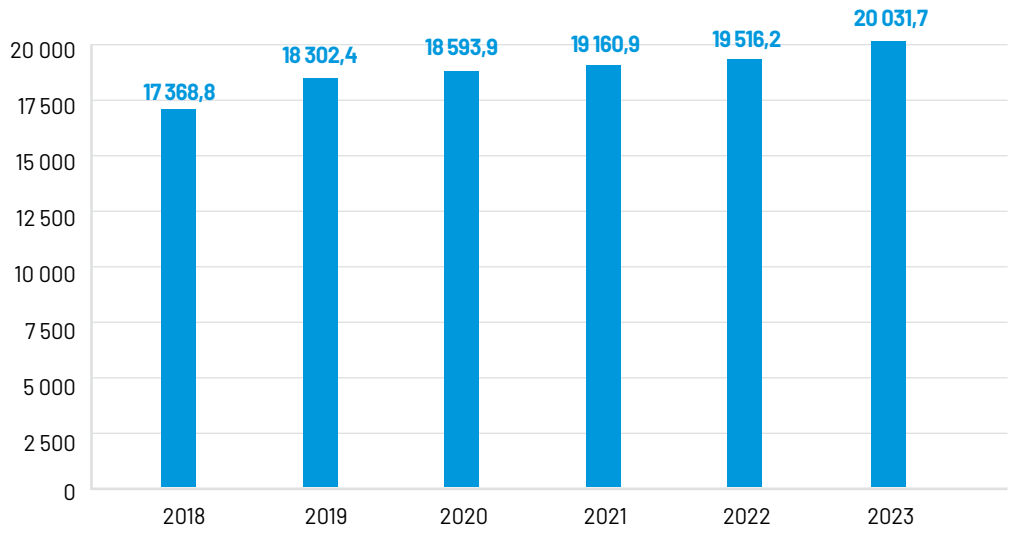
pojazdów elektrycznych podwoił się do 2 proc., zaś udział samochodów na gaz ziemny był pomijalnie mały. W parku znajdowało się także 210 aut z napędem wodorowym, do których należy dodać 8 takich pojazdów mających co najmniej 5 lat.

mild hybrids had 13 per cent worth of share. The share of battery-electric vehicles doubled to 2 per cent, while the share of auto gas-powered cars was statistically irrelevant. The fleet also included 210 hydrogen cars, a figure that needs to be topped with eight hydrogen models that are at least 5 year old.

W grupie aut w wieku od pięciu do dziesięciu lat najliczniejsze były modele z napędem benzynowym (51 proc.,

Most numerous in the five to 10 year category were models fitted with a petrol engine (51 per cent; up by

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, * w ostatnich sześciu latach*
*Source: PZPM analysis based on CEP, * during last six years*

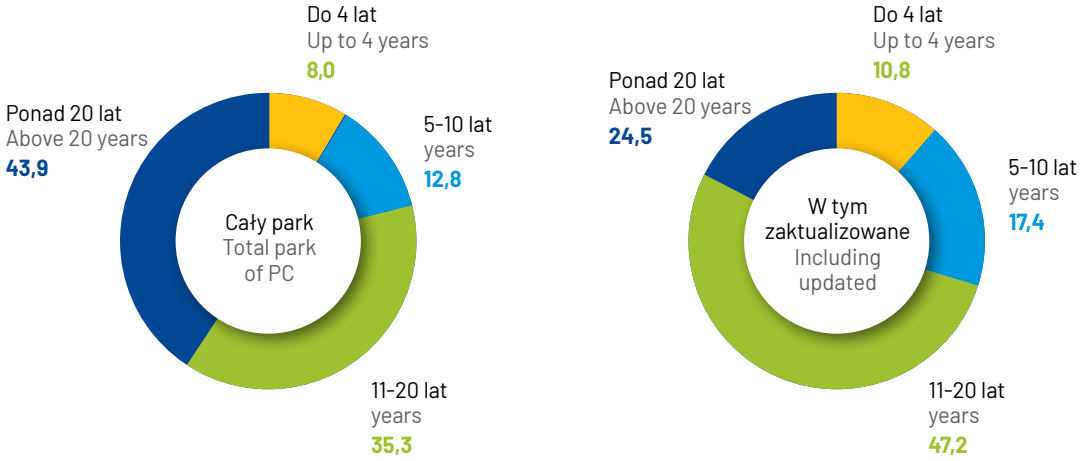
o 2 pp. więcej niż w 2022 roku). Samochody osobowe z silnikiem wysokoprężnym miały 40-procentowy udział, o 2 pp. mniejszy rok wcześniej. Modele napędzane LPG stanowiły 6 proc., tyle samo w stosunku do roku wcześniejszego.
W grupie wiekowej 11-20 lat na samochody z napędem benzynowym przypadło 39 proc., na diesle 48 proc., na LPG 13 proc.
Wśród samochodów ponad 20-letnich najpopularniejsze były modele z napędem benzynowym (47 proc. udziału), z silnikiem wysokoprężnym (32 proc.) i spalające LPG (21 proc).

2 percentage points versus 2022) The share of diesel cars totalled 40 per cent, or 2 percentage points less year-to-year. LPG-powered vehicles accounted for 6 per cent, what means that their share did not change since 2022.
In the 11-20 year old segment petrol cars raked up 39 per cent of share in total fleet, while diesel had 48 per cent and LPG 13 per cent of share.
Most popular versions among more than two decades old cars were those with petrol engines (47 per cent of share), diesel units (32 per cent), and LPG-powered models (21 per cent).

Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje powołując się na dane GUS, że na początku 2023 roku 3452 tys.

Estimates of the Polish Liquefied Gas Organisation based on records of Statistics Poland reveal that in early

Struktura wiekowa samochodów osobowych na koniec 2023 roku [%]
Age structure of car park at the end of 2023 [%]



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

aut osobowych (aktualizowanych i nieaktualizowanych) było zasilanych gazem propan-butan, czyli o 37 tys. więcej niż rok wcześniej. Szacuje, że warsztaty zamontowały ok. 60 tys. instalacji gazowych.

Organizacja podaje za GUS, że odsetek aut na LPG zmalał o 0,5 pp. do 13,1 proc. w całym parku zarejestrowanych samochodów. Według danych PZPM/CEP w części aktualizowanej parku było 2 536,3 tys. samochodów osobowych na LPG i zajęły 13 proc.

Z innych napędów wyróżniały się hybrydy, których według analiz PZPM, było 377,5 tys. i do tego 297,1 tys. mild hybrid. W liczonej łącznie grupie hybryd i mild hybryd 559,6 tys. miało do czterech lat.

Sprężony i ciekły gaz ziemny (CNG/LNG) używało 2,5 tys. samochodów, głównie w wieku powyżej jedenastu lat. Napęd elektryczny (Batery Electric Vehicles) miało 50,9 tys. samochodów, z tego 42,3 tys. w wieku do czterech lat, czyli 17 tys. więcej niż w 2022 roku. Według analiz PZPM danych CEP w parku było też 45,9 tys. samochodów PHEV z czego niemal 89 proc. w wieku do 4 lat.

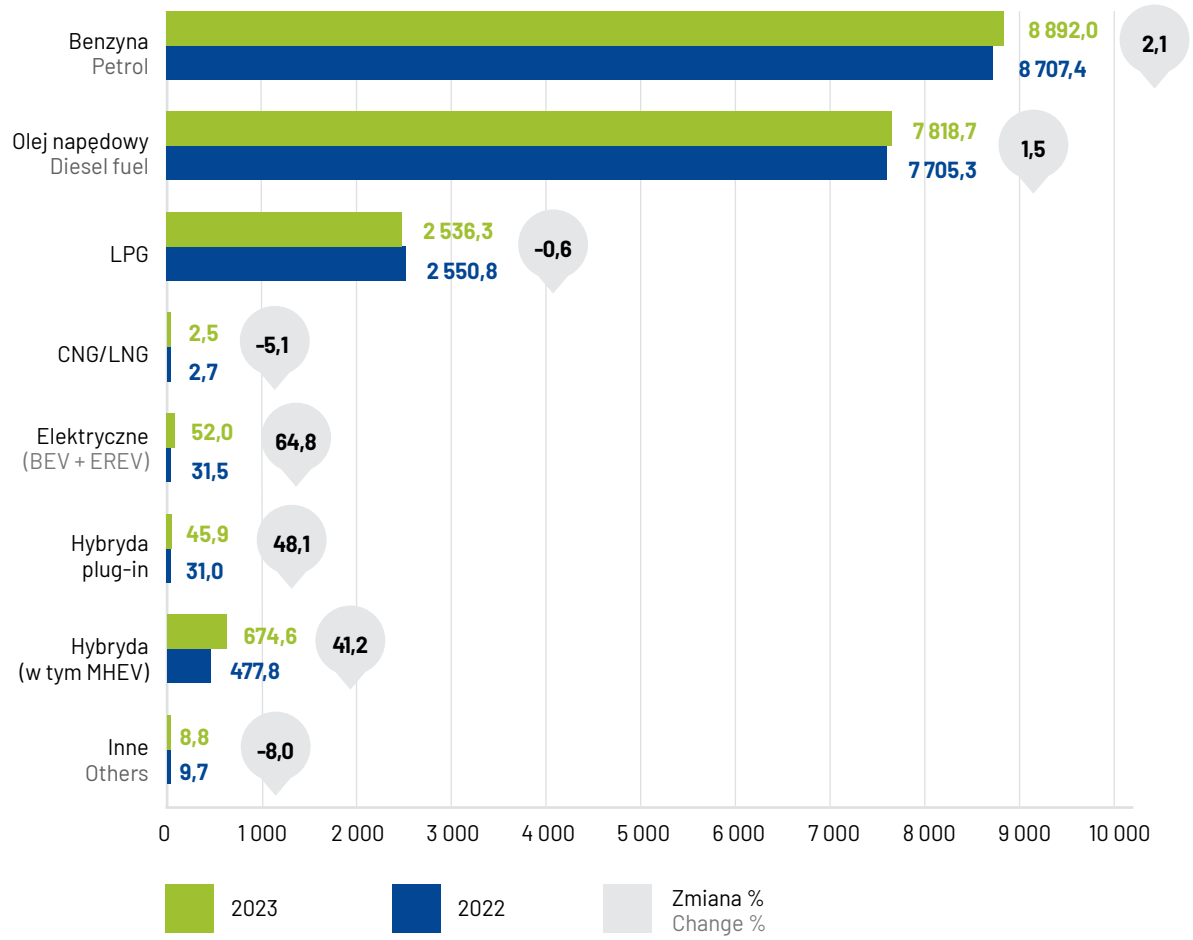
2023 there were 3,452,000 passenger cars (updated and non-updated) powered with propane-butane, or more by 37,000 units than the year before. It has been estimated that approx. 60,000 gas installations were fitted by various workshops.

The Organisation quotes after Statistics Poland that the percentage of LPG-powered vehicles was down by 0.5 percentage points to 13.1 per cent of total registered vehicles. PZPM/CRV figures reveal that the updated part of the fleet included 2,536,300 LPG-powered passenger cars which had 13 per cent of share in the category.

Meanwhile, hybrids marked their difference among other drives. PZPM analyses reveal that their fleet accounted for 377,500 units, including 297,100 mild hybrids. 559,600 traditional and mild hybrids from this category were four years and under.

Compressed and liquid natural gas (CNG/LNG) was used to power 2,500 vehicles, mostly eleven years and older. Meanwhile, the number of all-electric vehicles (Battery Electric Vehicles) stood at 50,900, of which 42,300 were less than four years old, what marks an increase by 17,000 units versus 2022. PZPM analyses of CRV records reveal that total fleet included 45,900 PHEVs, of which 89% were four years and under.

Samochody 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*

Firmy wolą nowsze auta

Dzieląc park zaktualizowanych samochodów osobowych pod względem formy prawnej właściciela, 90,2 proc. aut należy do osób fizycznych (18 068,5 tys.), zaś 9,8 proc. (1963,3 tys.) do firm (podmioty rejestrujące na REGON). Udział aut firmowych wzrósł o 0,3 pp. w stosunku do 2022 roku.

W przypadku aut do czterech lat, 42,8 proc. należało do osób fizycznych (o 1,7 punktu proc. mniej niż w 2022 roku), zaś 57,2 proc. do osób prawnych. Siódmy rok z rzędu liczba aut firmowych przewyższała w tej grupie liczbę aut prywatnych.

W przedziale wiekowym od pięciu do dziesięciu lat 84,8 proc. samochodów należy do osób indywidualnych

Business opts for younger cars

Split by ownership, 90.2 per cent of cars from the updated passenger car fleet are owned by private individuals (18,068,600), while 9.8 per cent (1,963,300) are owned by companies with a REGON number. The share of company cars went up by 0.3 percentage points versus 2022.

42.8 per cent of cars aged four years and under were owned by natural persons (down by 1.7 percentage points versus 2022), and 57.2 per cent by businesses. For the seventh year running the number of cars owned by businesses outnumbered the private passenger car fleet. The age structure reveals that 84.8 per cent of five to 10 years old cars are owned by private owners (down by

Pojazdy samochodowe* przypadające na województwa w 2023 roku [000 szt.]
Motor vehicles* by voivodships in 2023 [000 units]

Województwa Voivodships	Samochody osobowe Cars	Motocykle Motorcycles	Samochody dostawcze LCV	Autobusy >3.5T Buses >3.5T	Samochody ciężarowe MHCV **
Polska	**20 031,7**	**1 279,9**	**2 381,1**	**79,5**	**832,3**
Dolnośląskie	1 512,7	84,8	175,8	6,7	44,9
Kujawsko-pomorskie	994,6	66,1	112,0	3,2	33,8
Lubelskie	1 072,4	76,7	122,8	4,7	41,5
Lubuskie	537,9	33,6	64,9	1,8	21,1
Łódzkie	1 276,5	78,1	153,9	4,6	52,7
Małopolskie	1 756,0	123,1	218,7	7,8	61,8
Mazowieckie	3 295,1	189,5	414,1	14,7	197,3
Opolskie	500,5	31,6	53,9	1,9	16,8
Podkarpackie	1 076,0	96,2	127,2	4,2	36,1
Podlaskie	558,7	39,3	66,1	2,0	24,8
Pomorskie	1 175,4	72,4	137,4	5,2	46,4
Śląskie	2 244,7	128,0	233,4	6,9	74,8
Świętokrzyskie	593,1	39,9	82,7	3,4	28,1
Warmińsko-mazurskie	637,8	40,9	68,4	2,5	20,0
Wielkopolskie	2 004,5	134,0	256,3	6,2	105,6
Zachodniopomorskie	786,1	45,0	92,3	3,5	25,9

* 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

(mniej o 1,3 punkt proc.), zaś 15,2 proc. do firm. Ich udział w grupie wiekowej od 11 do 20 lat lekko wzrósł (o 0,2 pp.) do 1,7 proc., wśród aut starszych niż 20 lat wyniósł 0,7 proc., tyle samo co rok wcześniej.

Indywidualni nabywcy preferują jako paliwo benzynę. W aktualizowanym parku samochodów osobowych zarejestrowanych w Polsce wśród prywatnych posiadaczy na koniec 2023 roku udział aut benzynowych wynosił 45 proc., gdy wysokoprężnych 40 proc., zaś 14 proc. samochodów spalało LPG (tyle samo co w 2022 roku).

W przypadku firm udział diesli zmalał o 4 pp. do 30 proc., natomiast aut z silnikami o zapłonie iskrowym 42 proc. (spadek o 2 pp.). W tej grupie nabywców hybrydy (HEV i mild hybrid) osiągnęły 20 proc., zwiększając udział o 4 pp., a napęd LPG wyniósł tak jak rok wcześniej 4 proc.

1.3 percentage point), and 15.2 per cent by businesses. Their share in the 11-20 years old vehicle category went up slightly (by 0.2 percentage point) to 1.7 per cent, while the share of the oldest up to 20 years old vehicles stood at 0.7 per cent like the year before.

Petrol is the fuel of choice for private customers. The share of petrol-powered cars in total updated passenger car fleet registered in Poland at end-2023 stood at 45 per cent. Meanwhile, cars with diesel units had 40 per cent of share and LPG-powered models 14 per cent of share (their share remained stable versus 2022). The share of diesel drives among company cars went down by 4 percentage points to 30 per cent, while the share of ICE engines totalled 42 per cent (down by 2 percentage points). The share of hybrids (HEVs and

W segmencie aut w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była Toyota z 15,6-procentowym udziałem, przed Skodą (10,3 proc. udziału) i Volkswagenem (7,6 proc. udziału). W segmencie od pięciu do dziesięciu lat prym wiodła Skoda (8,4 proc. udziału) przed Volkswagenem (8,4 proc.) i Toyotą (8,3 proc.).

mild hybrids) in the segment stood at 20 per cent and was up by 4 percentage points, while the figure for LPG fetched 4 per cent just like year before.
The most popular make in the four years and under car category was Toyota with 15.6 per cent of market share, ahead of Skoda (10.3 per cent of share), and Volkswagen (7.6 per cent of share). With more than 8.4 per cent of share, Skoda was the leader in the five to ten year old category, outperforming Volkswagen (8.4 per cent) and Toyota (8.3 per cent).

Województwa bogate i biedne

Na koniec 2023 roku na tysiąc osób przypadało 699 (o 21 więcej niż rok wcześniej) pojazdów silnikowych (zaktualizowanych w ciągu ostatnich sześciu lat), w tym 532 auta osobowe, o 15 więcej niż w 2022 roku.

Podobnie jak w poprzednich latach największe nasycenie samochodami osobowymi odnotowano w woj. mazowieckim – 598 aut osobowych na tysiąc mieszkańców. W wielkopolskim ten wskaźnik wynosił 575, w lubuskim 552. Na drugim końcu znalazły się województwa: warmińsko-mazurskie (497), zachodniopomorskie (482) i podlaskie z liczbą 491 aut osobowych na tysiąc mieszkańców.

W 2023 roku najwięcej samochodów osobowych, bo blisko 3,3 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim, następnie w śląskim (2,2 mln) i wielkopolskim (2,0 mln). Najmniej rejestracji zanotowano w woj. opolskim (500,5 tys.), lubuskim (537,9 tys.) oraz podlaskim (558,7 tys.).

W 2022 roku najwięcej samochodów osobowych, bo blisko 3,2 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim, następnie w śląskim (2,2 mln) i wielkopolskim (niemal 2,0 mln). Najmniej rejestracji zanotowano w woj. opolskim (489,8 tys.), lubuskim (525,5 tys.) oraz podlaskim (542,7 tys.).

More and less affluent provinces

At end-2023, there were 699 motor vehicles (up by 21 year-to-year) per 1,000 population (updated in the last six years), including 532 passenger cars, what marks an increase by 15 units versus 2022.

Just like in previous years, the highest saturation with passenger cars was reported for Mazowieckie province that declared 598 cars per 1,000 population. The figure for Wielkopolskie stood at 575 and 552 for Lubuskie. Warmińsko-mazurskie (497), Zachodniopomorskie (482), and Podlaskie with 491 passenger cars per 1,000 population came last on the list.

In 2023, the biggest number of passenger cars (nearly 3.3 million) was registered in Mazowieckie province. Śląskie (2.2 million) and Wielkopolskie (2.0 million) came right behind it. Opolskie (500,500), Lubuskie (537,900), and Podlaskie (558,700) provinces had the lowest number of registrations.

In 2022, the biggest number of passenger cars (nearly 3.2 million) was registered in Mazowieckie province, followed by Śląskie (2.2 million) and Wielkopolskie (2.0 million). Opolskie (489,800), Lubuskie (525,500), and Podlaskie (542,700) provinces had the lowest number of registrations.

Produkcja samochodów osobowych

Auta z polskich fabryk

W 2023 roku ze znajdujących się w Polsce fabryk samochodów osobowych i dostawczych o dmc do 3,5 tony wyjechało 574,6 tys. aut, o 36,8 proc. więcej niż w roku wcześniejszym. W roku 2021 zwiększyły produkcję o 9,6 proc.

Produkcja samochodów osobowych wzrosła w Polsce o 17,3 proc. do 299,3 tys. szt., podlicza GUS. Ze względów metodologicznych porównanie danych producentów i GUS nie jest możliwe.

Największą fabryką w Polsce został po raz szósty Volkswagen Poznań. Jego udział sięgnął 43,5 proc. w krajowej produkcji samochodów osobowych oraz lekkich dostawczych i był o 10,3 pp. niższy niż rok wcześniej.

Passenger car production

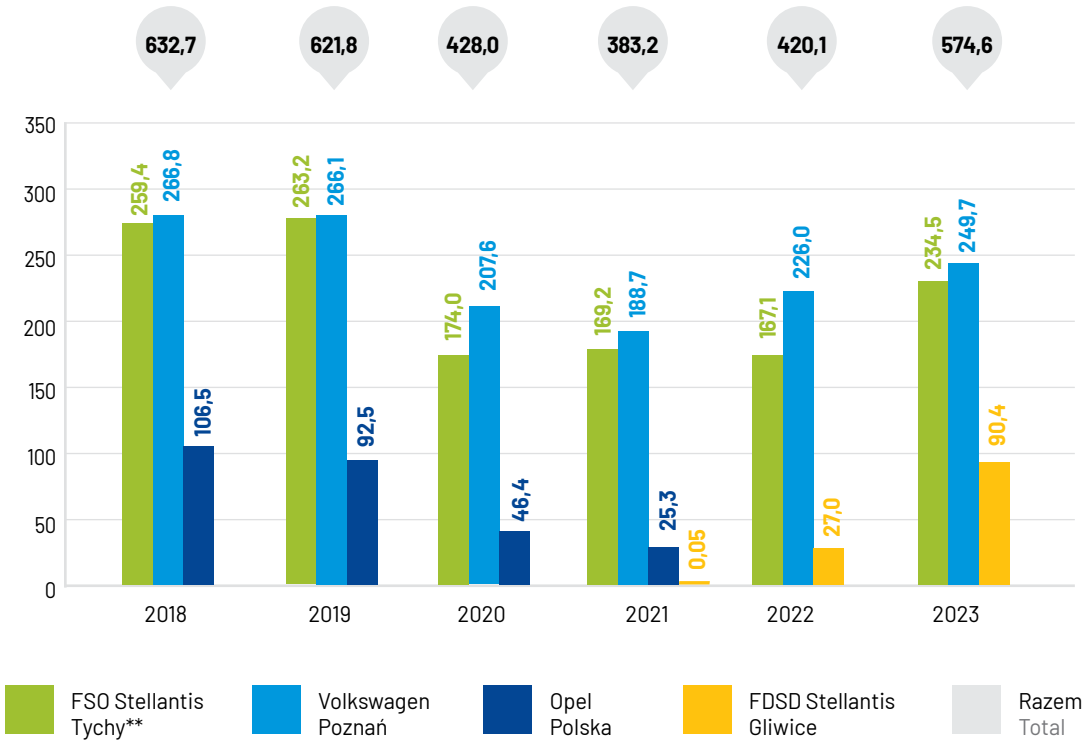
Cars from Polish manufacturing sites

In 2023, automotive factories based in Poland manufactured 574,600 new passenger cars and light commercial vehicles with GVWR of under 3.5 tonnes, that is, more by 36.8 per cent than the year before. Their production was up by 9.6 per cent in 2021.

Passenger car registrations were up by 17.3 per cent to 299,300 units, reveal data of Statistics Poland. For methodological reasons, it is not possible to compare data from auto makers and Statistics Poland.

Volkswagen Poznań was Poland's largest manufacturing site for the sixth year running. Its share accounted for 43.5 per cent of domestic passenger car and LCV production, a result lower by 10.3 percentage points

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. ** Fabryka Samochodów Osobowych Stellantis Tychy Dawna nazwała FCA Poland.*

*Source: manufacturers * due to differences in methodology, presented data are not directly comparable with CSO records featured in other sections of PZPM's Yearbook. ** Passenger Car Factory Stellantis Tychy was formerly FCA Poland.*

Dwa zakłady należące do spółki Volkswagen Poznań wyprodukowały łącznie 249 723 auta osobowe i lekkie dostawcze, o 10,5 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejszym produkowanym w VW Poznań modelem pozostał Caddy z wynikiem 86 564 szt., przed Crafterem (70 531) i Transporterem T6.1 (47 985).

Fabryka Samochodów Osobowych Stellantis w Tychach wyprodukowała 234 485 aut, o 40,3 proc. więcej niż w 2022 roku. Stellantis zakończył w 2021 roku produkcję aut osobowych w gliwickiej fabryce i w pobliżu wybudował nowy zakład do produkcji dużych aut dostawczych, nazwany Fabryka Dużych Samochodów Dostawczych Stellantis w Gliwicach. W 2023 roku wyjechało z niego 90 373 samochodów dostawczych różnych marek i napędów, fabryka nie podaje jednak podziału.

versus the previous year. Two sites owned by Volkswagen Poznań turned out 249,723 passenger cars and light commercial vehicles, or 10.5 per cent more year-to-year. With 86,564 units, Caddy remains the most popular model made at VW Poznań, ahead of Crafter (70,531) and Transporter T6.1 (47,985).

Tychy-based Stellantis Polska manufacturing facility assembled 234,485 cars, or 40.3 per cent more than in 2022. Inn 2021, Stellantis discontinued production of passenger cars at Gliwice plant and built a new large LCV factory in the vicinity known as the Stellantis Factory of Large Commercial Vehicles in Gliwice. In 2023, it produced 90,373 commercial vehicles for different makes which are fitted with various drives, but the facility does not publish specific figures.

Rejestracje samochodów osobowych

Zerwane łańcuchy dostaw

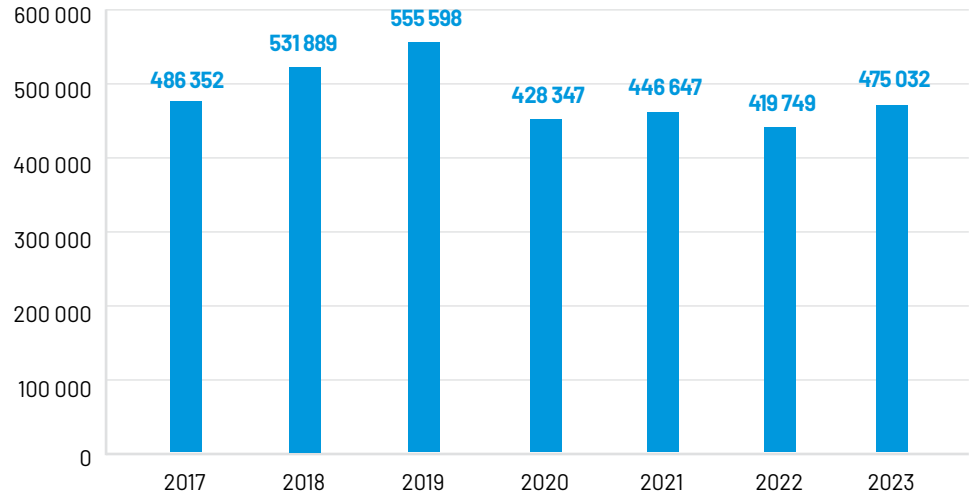
Według statystyk PZPM opracowanych na podstawie danych CEP, w 2023 roku urzędy w Polsce zarejestrowały 539 554 nowych samochodów osobowych i dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 11,9 proc. więcej niż rok

Passenger car registrations

Disrupted supply chains

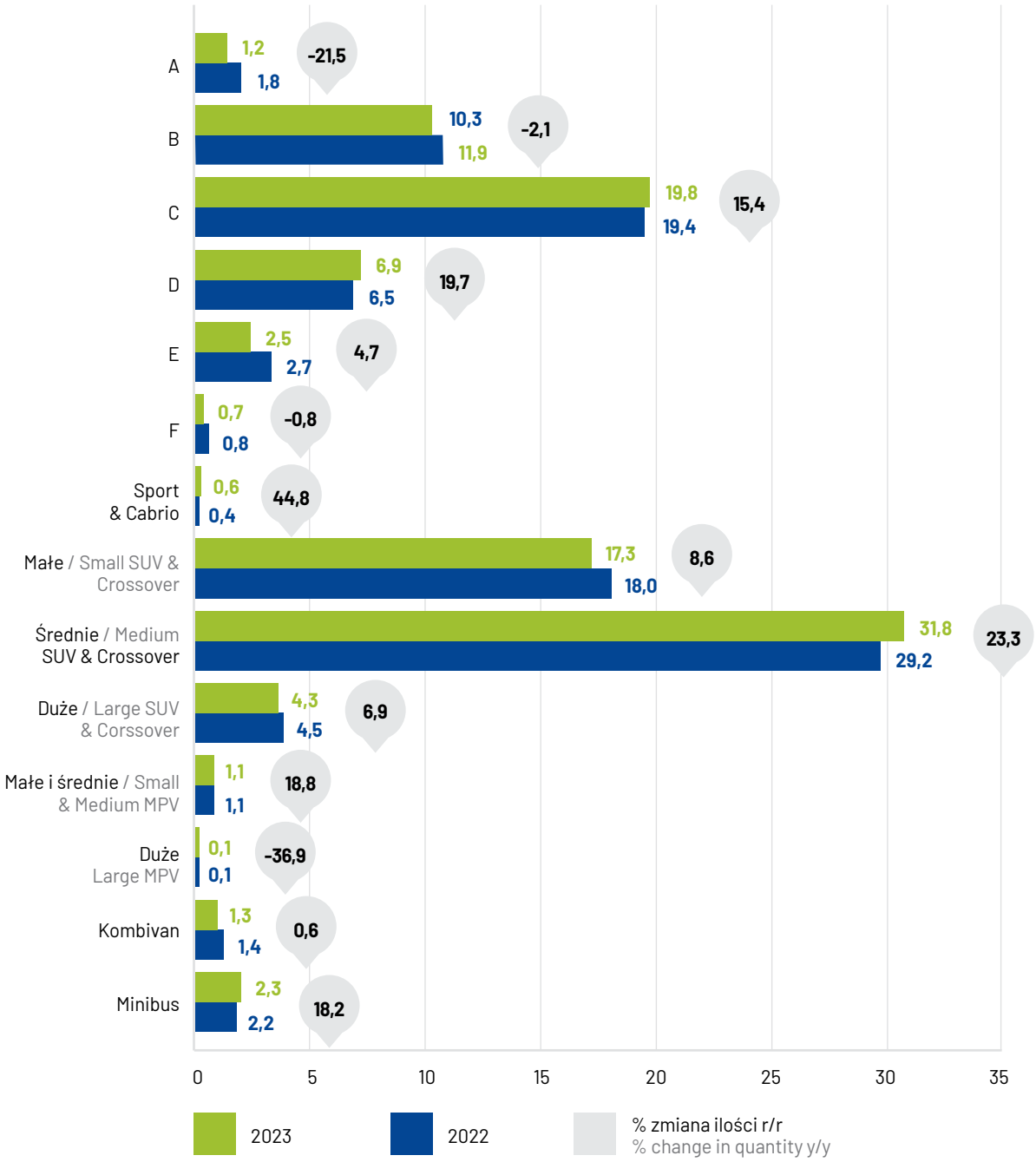
PZPM statistics based on records of the Central Register of Vehicles reveal that in 2023 Polish authorities registered 539,554 new passenger cars and light commercial vehicles with GVWR of under 3.5 tonnes, that is,

Pierwsze rejestracje nowych samochodów osobowych [szt.]
First registrations of new passenger cars [units]



Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP

Rejestracje samochodów osobowych z podziałem na segmenty udział w %
Passenger car market registrations by market segment share in %



Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP

wcześniej. Zanotowany w 2023 roku przyrost rejestracji wynikał z poprawy rytmiczności dostaw komponentów. W grupie samochodów osobowych liczba rejestracji na koniec 2023 roku wyniosła 475 032 i była o 13,2 proc. większa niż w poprzednim roku. Nabywcy indywidualni

more by 11.9 per cent than the year before. The higher level of 2023 registrations was the after-effect of seamless and regular component supplies.
The number of passenger car registrations at end-2023 totalled 475,032 and was higher by 13.2 per cent than

kupili 130 615 aut, o 7,4 proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego. Ich udział w całości rejestracji zmalał do 27,5 proc., o 1,5 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Jeszcze w 2010 roku udział klientów indywidualnych przekraczał połowę rejestracji.

the year before. Private customers purchased 130,615 passenger cars, or more by 7.4 per cent on a year earlier. Their share in total registrations went down to 27.5 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.

Rejestracje nowych aut osobowych według rodzaju napędu [000 szt.]
New registrations of passenger cars by mode of propulsion [000 units]

	2023	2022	Zmiana % Change %
Benzyna / Gasoline	198,1	200,8	-1
Wysokoprężny / Diesel	46,8	46,0	2
LPG i CNG/LNG	12,5	12,2	2
Elektryczny Battery Electric Vehicle	17,1	11,3	51
Hybrydy plug-in Plug-in Hybrids	13,2	10,4	26
Hybryda / Hybrid	187,3	139,0	34,7
Razem / Total	**475,0**	**419,7**	**13,2**

Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP

Nabywcy instytucjonalni, rejestrujący na regon zwiększyli w stosunku do wcześniejszego roku zakupy o 15,5 proc. do 344 417 samochodów. Udział samochodów osobowych rejestrowanych przez firmy w całości rejestracji aut osobowych wzrósł w 2023 roku do poziomu 72,5 proc. z 71,0 proc. w roku 2022.
Udział marek popularnych wyniósł 75,1 proc. w całości rejestracji i zmalał w 2023 roku o 2 punkty proc., co było skutkiem powolniejszego niż marek premium wzrostu rejestracji. Marki premium poprawiły udział w rynku do 24,9 proc. dzięki 23,1-procentowemu wzrostowi rejestracji.
Po raz ósmy od wejścia do UE poziom rejestracji aut osobowych przekroczył 400 tys. sztuk. Daje to wskaźnik ponad 14 aut na tysiąc mieszkańców, przy unijnej średniej niemal 30 szt.

Business clients with REGON number bought 15.5 per cent more than in the previous year, or 344,417 vehicles. In 2023, the share of passenger cars registered by companies in total passenger car registrations corresponded to 72.5 per cent versus 71.0 per cent in 2022.
The share of volume brands accounted for nearly 75.1 per cent of total registrations and was down by 2 percentage points in 2023, what reflected a slower growth of their registrations versus premium brands. Premium brands increased their share in the market by 24.9 per cent following a 23.1 per cent growth in registrations.
For the eighth time since Poland's accession to the EU, the 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.

Polscy klienci chętnie korzystają z możliwości sprowadzenia używanych samochodów osobowych, które konkurują z nowymi. W 2023 roku zarejestrowano ich 738,4 tys. i był to wynik o 4,5 proc. wyższy od

Polish drivers are keen to import second-hand passenger cars which are fiercely competing with new ones. Registrations in 2023 accounted for 738,400 vehicles from this category, a result higher by 4.5 per cent

zanotowanego w 2022 roku. Wśród używanych 8,7 proc. miało mniej niż 4 lata i można szacować, że gdyby nie import samochodów z drugiej ręki, ci nabywcy powiększyliby rynek aut nowych o kilkadziesiąt tysięcy samochodów. W 2023 roku sprowadzono blisko dwa razy więcej samochodów używanych niż sprzedano nowych.

SUV-y najpopularniejsze

Polacy już na dobre przesiedli się na SUV-y i ten segment już na stałe zdetronizował kompakty. W 2023 roku średnie SUV-y i crossovery umocniły się na pozycji najpopularniejszego segmentu rynku, ze zdecydowanym wzrostem rejestracji o 23,3 proc. do 150,9 tys. aut; udział w rynku aut z tym rodzajem nadwozi sięgnął 31,8 proc.

Modele kompaktowe (segment C) znalazły się na drugim miejscu z wynikiem 94,1 tys. rejestracji, co oznacza 15,4-procentowy przyrost i zwiększenie udziałów rynkowych do 19,8 proc., o 0,4 pp. w stosunku do 2022 roku.

Na trzecim miejscu (z 17,3-proc. udziałem) znalazły się małe SUV-y i crossovery z wynikiem 82,0 tys. rejestracji, co oznacza wzrost o 8,6 proc. To trzeci rok, w którym ten segment zajął tak wysoką pozycję.

Czwarte miejsce w rankingu przypadło modelom segmentu B, z wynikiem 48,8 tys., co zapewniło im

versus 2022. 8.7 percent of them were under four years old and it is fair to say that without second-hand imports, their owners would buy several dozen thousand more vehicles on the new car market. The number of second-hand vehicles imported in 2023 exceeded sales of new ones almost twice.

SUVs are surging in popularity

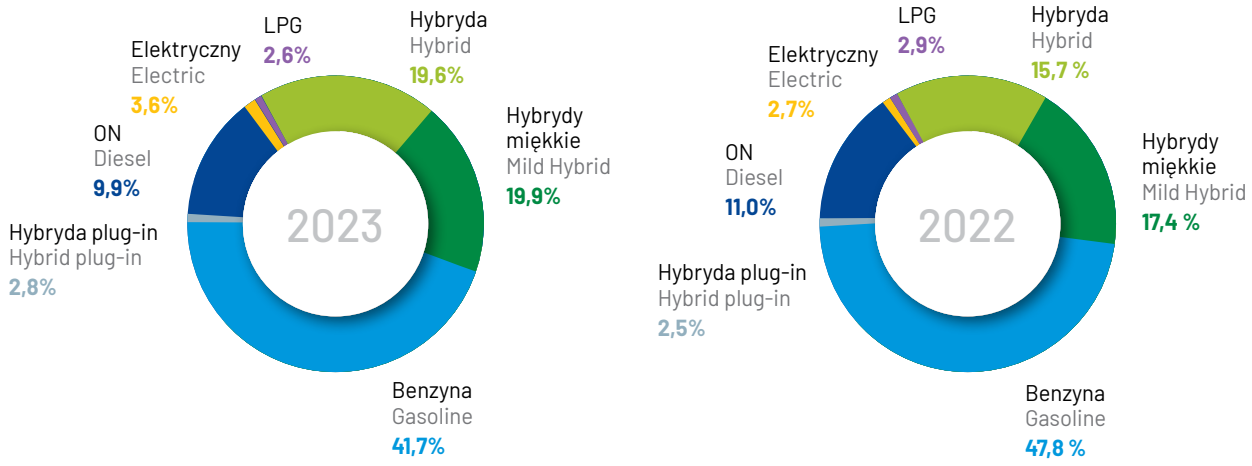
Poles have turned to SUVs and the segment has been regularly outperforming compact passenger cars. Medium-sized SUVs and crossovers have consolidated their position of market favourites, and their registrations went up by an impressive 23.3 per cent to 150,900 units, what gave them 31.8 per cent of market share.

Compact models (C-segment) ranked second with 94,100 registrations, what marks an increase by 15.4 per cent and a rise in market share to 19.8 per cent, up by 0.4 percentage points versus 2022.

Ranking third (with 17.3 per cent of share) were small SUVs and crossovers with 82,000 registrations, which were up by 8.6 per cent. It's the third year when this segment secures such high position.

With 48,800 registrations and 10.3 per cent of market share, the fourth place in the league table went to the B-segment whose registrations were down by 2.1 per cent.

Struktura rejestracji aut osobowych według rodzaju napędu [%]
Share of propulsion in car registrations [%]



Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP

10,3 proc. rynku. Rejestracje aut tego segmentu zmalały o 2,1 proc.

Auta segmentu D odwróciły trend spadkowy, a dynamika wzrostu rejestracji wyniosła 19,7 proc., co pozwoliło zakończyć rok z wynikiem 32,6 tys. sztuk. Segment zajął 6,9 proc. rynku, o 0,4 pp. lepiej niż rok wcześniej.

Popyt na duże SUV-y i crossovery wzrósł o 6,9 proc. do 20,3 tys. rejestracji, które zajęły 4,3 proc. rynku.

W szybkim tempie znika zainteresowanie najmniejszymi samochodami segmentu A, w 2023 roku ich rejestracje zmalały o 21,5 proc. do 5,8 tys.

Wśród klientów indywidualnych małe i średnie SUV-y i crossovery zdobyły łącznie 64,5 proc. rynku (niemal 61 proc. w 2022 roku) i okazały się bezkonkurencyjne. Kompakty spadły na czwarte miejsce (11,1 proc. rynku), wyprzedzone przez auta segmentu B (12,7 proc.).

Nawet wśród klientów flotowych średnie SUV-y pokonały kompakty, zajmując 30,5 proc. rynku, gdy modele segmentu C tylko 23,1 proc. W podziale na rodzaje nadwozia, SUV-y i crossovery zdobyły 48,2 proc. rynku, gdy rok wcześniej ich udział sięgał 47 proc.

Rośnie popyt na napędy hybrydowe

W 2023 roku po raz kolejny najpopularniejsze okazały się auta osobowe z silnikami benzynowymi, jednak ich udział zmalał o 6,1 pp. do 41,7 proc., a liczba rejestracji po raz kolejny zmalała o 1,3 proc. do 198,1 tys. szt.

Rejestracje aut z silnikami wysokoprężnymi zwiększyły się o 1,9 proc. do 46,8 tys. Udział rynkowy zmalał o 1,1 pp. do 9,9 proc.

W najbliższych latach hybrydy staną się najpopularniejszym napędem. W 2023 roku hybrydy miękkie, klasyczne i ładowane z gniazdka zdobyły łącznie 39,4 proc. rynku, podczas gdy rok wcześniej zajmowały one 33,1 proc. Hybrydy umocniły się na rynku dzięki wzrostowi rejestracji hybryd klasycznych. Ich rejestracje wzrosły o 41,2 proc. do 92,9 tys. szt., rejestracje hybryd ładowanych z gniazdka powiększyły się o 26,0 proc. do 13,2 tys. aut. Mające 19,9 proc. udziału w rynku hybrydy miękkie zwiększyły rejestracje o 28,9 proc. do 94,4 tys. szt.

Utrzymuje się zainteresowanie fabrycznymi wersjami z napędem LPG. Liczba rejestracji wzrosła o 2,2 proc. do 12,5 tys. Nie ma zainteresowania autami z napędem na gaz ziemny (CNG/LNG).

Samochody elektryczne czerpiące prąd z baterii zanotowały 51,3-procentowy przyrost liczby rejestracji do 17,1 tys. W 2023 roku urzędy zarejestrowały 83 samochody

D-segment cars reversed their downward trend, and their growth dynamics led to 32,600 registrations at the end of the year. The segment had 6.9 per cent of the market, or 0.4 percentage points more than in 2022.

Demand for large SUVs and crossovers was up by 6.9 per cent to 20,300 registrations, what gave them 4.3 per cent of market share.

Meanwhile, the uptake for smallest A-segment vehicles is waning fast, while their registrations were down by 21.5 per cent to 5,800 units in 2023.

Small and medium-sized SUVs and crossovers won 64.5 per cent of the market (almost 61 per cent in 2022) and outperformed all other categories. Compacts were down to the fourth position (11.1 per cent of the market) and were outperformed by B-segment cars (12.7 per cent). With 30.5 per cent of market share, medium-sized SUVs have beaten compacts even among fleet customers, while C-segment models gained only 23.1 per cent of share. Split by body types, SUVs and crossovers accounted for 48.2 per cent of the market, while their share stood at 47 per cent the year before.

Growing demad for hybrids

Passenger cars fitted with petrol units were once more the most popular choice in 2023, but their share was down by 6.1 percentage points to 41.7 per cent, while registrations were down again by 1.3% to 198,100 units.

Registrations of diesel-powered passenger cars were up by 1.9 per cent to 46,800 units and their market share shrunk by 1.1 percentage point to 9.9 per cent.

Hybrids are bound to become the most popular drive in the nearest future. In 2023, mild, classic and plug-in hybrids had 39.4 per cent of market share altogether versus 33.1 per cent the year before. Hybrids consolidated their market position thanks to a rise in registrations of classic hybrids. Their registrations were up by 41.2 per cent to 92,900 units, while plug-in hybrid registrations were up by 26.0 per cent to 13,200 cars. Mild hybrids that hold 19.9 per cent of market share declared an increase in registrations by 28.9 per cent to 94,400 units.

The appeal of factory-fitted LPG installations is holding strong. Their registrations were up by 2.2 per cent to 12,500 units. Meanwhile, there is no demand for vehicles running on natural gas (CNG/LNG).

Battery-electric vehicles demonstrated a 51.3 per cent increase in registrations to 17,100 units. Meanwhile, in 2023, the Polish authorities registered 83 passenger

osobowe na wodorowe ogniwa paliwowe, o 102,4 proc. więcej niż w 2022 roku.

W 2023 roku auta z silnikami o pojemności od 1400 do 1600 cm^3 pozostały najpopularniejszymi, z wynikiem 149,7 tys. zajęły 31,5 proc. rynku, o 0,3 pp. mniej niż rok wcześniej. Kolejne miejsca przypadły samochodom z silnikami o pojemności od 1800 do 2000 cm^3 (121,0 tys. szt., co zapewniło 25,5 proc. udziału, o 1,1 pp. więcej w stosunku do roku wcześniejszego) oraz poniżej litra pojemności z udziałem 13,5 proc. i rejestracjami 64,3 tys. szt. Ta kategoria po raz czwarty pojawiła się w pierwszej trójce.

Na czwartej pozycji pojawiły się auta z silnikami o pojemności od 1000 do 1200 cm^3, zajmując 5,6 proc rynku oraz notując 26,7 tys. rejestracji.

Na piątej znalazły się auta z silnikami o pojemności 1600-1800 cm^3, zajmując 5,2 proc. rynku z rejestracjami 24,8 tys. szt.

W ostatnim roku największy wzrost udziału w rejestracjach, o 70,0 proc., odnotowały modele z silnikami o pojemności od 2000 do 2200 cm^3. Rejestracje wzrosły do 0,5 tys. szt. co dało temu segmentowi 0,1 proc. udziału w rynku.

O 60,1 proc., do 0,9 tys. wzrosły rejestracje samochodów z silnikami o pojemności od 2200 do 2400 cm^3, co dało im 0,2 proc. udziału w rynku. Auta z silnikami i pojemności od 1600 do 1800 cm^3 zwiększyły rejestracje o 47,9 proc. do 24,8 tys. i zajęły 5,2 proc. rynku, o 1,2 pp. więcej niż rok wcześniej. Napęd elektryczny (BEV) z rejestracjami 17,1 tys. aut poprawił notowania o 51,3 pp. i zajął 3,6 proc.

Najpopularniejsze marki

Na liście najpopularniejszych marek w grupie aut osobowych w 2023 roku czołową pozycję utrzymała Toyota. Rejestracja 91,2 tys. aut pozwoliła japońskiej marce uzyskać 19,2 proc. rynku, o 1,6 pp. więcej niż rok wcześniej, przy wzroście sprzedaży o 23,5 proc. w stosunku do poprzedniego roku.

Drugie miejsce zajęła Skoda, zajmując 10,8 proc. rynku. Rejestracje wzrosły o 22,4 proc., do 51,5 tys. sztuk. Trzecie miejsce przypadło KIA z wynikiem 36,1 tys. aut (7,6 proc. rynku), notując 7-procentowy wzrost.

Tuż za podium znalazł się Volkswagen (7,1 proc. rynku), który zanotował 10-procentowy wzrost liczby rejestracji (do 33,9 tys. sztuk). Piątą pozycję zajął Hyundai (5,7 proc. rynku, 29,9 tys. szt.), który poprawił wynik o 0,2 proc.

hydrogen cars, or more by 102.4 per cent versus 2022.

In 2023, cars with 1,400 to 1,600cc engines continued to top the automotive charts. With 149,700 registrations, they had 31.5 per cent of market share, what marks a decrease by 0.3 percentage points year-to-year.

Ranking further down the list were vehicles with 1,800-2,000cc engines (121,000 units, what gave them 25.5 per cent of share, up by 1.1 percentage points compared to the previous year) and those with units under 1 litre with 13.5 per cent of share and 64,300 registrations. It's the fourth time when this category has made its way to the top three.

Cars with 1,000 to 1,200 cc engines came fourth with 5.6 per cent of market share and 26,700 registrations.

Cars with 1,600 to 1,800cc engines came fifth with 5.2 per cent of market share and 24,800 registrations.

Last year, the biggest surge in registrations - by an impressive 70 per cent - was demonstrated by models with 2,000 to 2,200cc engines which were up by 500 units, what gave them 0.1 per cent of market share.

Registrations of cars with engines from 2,200 to 2,400 cc were up by 60.1 per cent to 900 units, what have them 0.2 per cent of market share. Registrations of cars with 1,600-3,000 cc engines went up by 47.9 per cent to 24,800 units, what gave them 5.2 per cent of market share, or 1.2 percentage points more year-to-year. With 17,100 registrations, cars with an all-electric drive (BEVs) increased their share by 51.3 percentage points to secure 3.6 per cent of market share.

Most popular makes

Topping the chart of the most sought-after passenger car makes in 2023 was once more Toyota. 91,200 registrations won 19.2 per cent of market share for the Japanese brand, or 1.6 percentage points more on a year earlier, with sales increase by 23.5 per cent year-to-year.

With 10.8 per cent of market share, Skoda ranked second. Its registrations were up by 22.4 per cent to 51,500 units. KIA came third with 36,100 registrations (7.6 per cent of market share), reporting an increase by 7 per cent.

Volkswagen did not make it to the podium (7.1 per cent of the market) despite a 10 per cent increase in registrations (to 33,900 units). Hyundai came fifth (5.7 per cent of the market; 26,900 units) and improved its performance by 0.2 per cent.

Rejestracje nowych samochodów osobowych. Ranking marek w 2023
Registrations of new PC. Top Brands in 2023

Marka / Make	Ogółem [szt.] Total [units]		Zmiana r/r Change y/y
	2023	2022	%
1. Toyota	91 195	73 862	23,5
2. Skoda	51 478	42 067	22,4
3. Kia	36 081	33 714	7,0
4. Volkswagen	33 924	30 814	10,1
5. Hyundai	26 931	26 887	0,2
6. Audi	26 024	19 323	34,7
7. BMW	23 240	23 806	-2,4
8. Mercedes-Benz	21 339	21 356	-0,1
9. Renault	18 222	14 559	25,2
10. Dacia	17 844	20 718	-13,9
11. Volvo	12 542	10 947	14,6
12. Ford	12 111	16 435	-26,3
13. Mazda	11 055	7 255	52,4
14. Lexus	10 496	5 657	85,5
15. Opel	9 524	9 343	1,9
16. Peugeot	8 792	9 795	-10,2
17. Cupra	8 779	3 073	185,7
18. Suzuki	8 415	5 149	63,4
19. Nissan	6 638	6 028	10,1
20. Citroen	5 701	6 127	-7,0

Marka / Make	Ogółem [szt.] Total [units]		Zmiana r/r Change y/y
	2023	2022	%
21. Seat	4 684	4 543	3,1
22. Tesla	4 634	1 226	278,0
23. Porsche	4 281	2 997	42,8
24. Fiat	3 929	6 443	-39,0
25. Mini	3 639	3 021	20,5
26. Honda	2 427	3 220	-24,6
27. Jeep	2 180	1 953	11,6
28. Ssangyong	1 957	1 612	21,4
29. Land Rover	1 744	1 918	-9,1
30. Mitsubishi	1 516	1 481	2,4
31. Alfa Romeo	1 145	1 678	-31,8
32. Subaru	864	595	45,2
33. DS	645	897	-28,1
34. Jaguar	310	594	-47,8
35. MAN	112	57	96,5
36. Pozostałe Others	634	599	5,8
Razem / Total	**475 032**	**419 749**	**13,2**

Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP

Drugą piątkę otwiera Audi z 34,7-procentowym wzrostem liczby rejestracji, do 26,0 tys. aut. Na siódmym miejscu znalazło się BMW z 2,4-procentowym spadkiem do 23,2 tys. aut, a za nim uplasował się Mercedes-Benz z rejestracją 21,3 tys. aut (spadek o 0,1 proc.), wyprzedzając Renault z wynikiem 18,2 tys. rejestracji, o 25,2 proc. lepszym niż rok wcześniej. Pierwszą dziesiątkę zamyka Dacia z wynikiem 17,8 tys. aut i spadkiem o niemal 14 proc.

Jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, wśród klientów indywidualnych największym popytem w 2023 roku cieszyły się auta marki Toyota, która utrzymała swoją pozycję z roku poprzedniego z wynikiem 27,6 tys. rejestracji. Na drugim miejscu znalazła się KIA, wyprzedzając Skodę,

The sixth position went to Audi whose registrations were up by 34.7 per cent to 26,000 units. Ranking seventh was BMW whose figures were down by 2.4 per cent to 23,200 units, ahead of Mercedes-Benz with 21,300 registrations (down by 0.1 per cent), and Renault with 18,200 registrations and an increase by 25.2 per cent versus the previous year. Finishing tenth was Dacia with 17,800 registrations and performance lower by almost 14 per cent.

Data of the Central Register of Vehicles compiled by PZPM reveal that the most desirable make for individual customers in 2023 was Toyota. The Japanese auto maker consolidated its last year's position with 27,600 registrations. Ranking second was KIA, ahead of Skoda, Hyundai, and Volkswagen. The biggest increase

Hyundaia i Volkswagena. W pierwszej dziesiątce największy przyrost liczby rejestracji zanotowało Suzuki (o 69,9 proc., miejsce 8) i Audi (o 64,8 proc., miejsce 10).
W przypadku nabywców instytucjonalnych, na pierwszym miejscu umocniła się Toyota (63,6 tys. rejestracji), za nią uplasowała się Skoda, Volkswagen, Audi oraz KIA, W stosunku do roku wcześniejszego marki są niezmienne za wyjątkiem Audi, które zastąpiło BMW. Szósta lokata przypadła tym razem BMW, który wyprzedził w rankingu Mercedesa-Benza oraz Hyundaia, Renault i Volvo.
Wśród nabywców firmowych wzrostem popularności w pierwszej dziesiątce może pochwalić się osiem marek, a lekkie spadki zanotowały: Hyundai (o 4,2 proc., miejsce 8), oraz BMW (o 1,7 proc., miejsce 6).

Najpopularniejsze modele

Najczęściej rejestrowanym modelem w ogólnym rankingu, została (podobnie jak w poprzednim roku) Toyota Corolla, która zakończyła 2023 rok z rezultatem 26,9 tys. zarejestrowanych aut. Był to wynik lepszy od zanotowanego w 2022 roku o 25,6 proc.
Na drugim miejscu znalazła się Skoda Octavia z wynikiem 15,8 tys. aut (przyrost o 45,0 proc. w stosunku do 2022 roku). Na trzeciej pozycji uplasowała się Toyota Yaris z wynikiem 13,5 tys. aut, co oznacza poprawę o 7,9 proc.
Czwarte miejsce przypadło Toyocie Yaris Cross (13,4 tys., wzrost o 48,4 proc.), a piąte Kia Sportage (12,5 tys., więcej o 11,4 proc.
Kolejną piątkę otwiera Hyundai Tucson, a za nim znalazła się, następnie, Toyota C-HR, Dacia Duster, Toyota RAV4 i Volkswagen T-Roc.
W pierwszej dziesiątce największym wzrostem rejestracji może pochwalić się Toyota Yaris Cross, która poprawiła wynik o 48,4 proc. (miejsce 4) oraz Skoda Octavia (45,0 proc., miejsce 2).
Najpopularniejszymi modelami rejestrowanymi w 2023 roku przez klientów indywidualnych były: Toyota Yaris Cross (5,3 proc. udziału), KIA Sportage (4,1 proc.), Toyota Yaris (3,7 proc.), Toyota C-HR (3,2 proc.) i Dacia Duster (3,2 proc.).
Nabywcy firmowi najczęściej rejestrowali w 2023 roku Toyoty Corolle (6,7 proc. całości rejestracji), Skody Octavia (4,0 proc.), Toyoty Yaris (2,5 proc.), KIA Sportage (2,0 proc.) i Hyundai Tucson (1,9 proc.).

in registrations in the top ten was declared by Suzuki (by 69.9 per cent; 8th position) and Audi (64.8 per cent; 10th position).
In terms of business buyers, the chart was once more topped by Toyota which consolidated its position with 63,600 registrations, ahead of Skoda, Volkswagen, Audi and KIA in the same order like in 2021, except for Audi that has replaced BMW. This time, the sixth position went to BMW that outperformed Mercedes-Benz as well as Hyundai, Renault and Volvo.
Eight makes have advanced to higher positions in the top ten among business customers, while slight drops were declared by Hyundai (down by 4.2 per cent; 8th position) and BMW (down by 1.7 per cent, 6th position).

Most wanted models

With 26,900 registrations, Toyota Corolla was the most frequently registered model in the overall 2023 league table (just like in 2021), what marks an increase by 25.6 per cent versus 2022.
Ranking second with 15,800 registrations (up by 45.0 per cent versus 2022) was Skoda Octavia. Toyota Yaris came third with 13,500 units, what marks an increase by 7.9 per cent.
Ranking fourth last year was Toyota Yaris Cross (13,400 units; 48.4 per cent), ahead of Kia Sportage (12,500; up by 11.4 per cent).
Hyundai Tucson came sixth, ahead of Toyota C-HR, followed by Dacia Duster, Toyota RAV4 and Volkswagen T-Roc.
The biggest increase in registrations in the top ten was declared by Toyota Yaris Cross whose figures were up by 48.4 per cent (4th position) and Skoda Octavia (45.0 per cent of share; 2nd position).
Most popular models registered in 2023 by individual customers included: Toyota Yaris Cross (5.3 per cent of share), KIA Sportage (4.1 per cent), Toyota Yaris (3.7 per cent), Toyota C-HR (3.2 per cent), and Dacia Duster (3.2 per cent).
The most popular models among business buyers in 2023 included Toyota Corolla (6.7 per cent of total registrations), Skoda Octavia (4.0 per cent), Toyota Yaris (2.5 per cent), KIA Sportage (2.0 per cent), and Hyundai Tucson (1.9 per cent).

Rynek flotowy 2024
Fleet market 2024

Po okresie wyborów, zarówno krajowych jak i europejskich, rynek powinien zacząć się stabilizować. Co prawda wciąż pojawia się kilka ale, jednak sytuacja w branży flotowej jest stosunkowo stabilna. Kilka niewiadomych, to pojawienie się nowych marek i wejście w życie przepisów Clean Air For Europe (CAFE). With both national and European elections over, the market should start to stabilise. Although there are still a few "buts", the situation in the fleet industry is relatively stable. Among the few unknowns are the emergence of new brands and the entry into force of Clean Air For Europe (CAFE) regulations.

Wciąż najbardziej istotnym elementem kształtującym rynek pojazdów firmowych jest ekologia i konieczność dostosowania się do przepisów. Z jednej strony dotyka ona osób odpowiedzialnych za zarządzanie

Environmental protection and the need to adapt to regulations continue to be the most important elements shaping the company vehicle market. On the one hand, they affect fleet managers and on the other

samochodami firmowymi, a z drugiej producentów. Między ekologicznymi zapisami odbywa się życie flotowe, które zdaje się stabilizować.

Co kupowały firmy?

Dziesięć najlepiej się sprzedających samochodów 2023 roku pokazuje, że niezmiennie za wzrost sprzedaży tych marek i modeli odpowiadają kupujące je firmy. W 2023 roku do firm trafiło 73% (344 tysiące) wszystkich sprzedanych samochodów.

1. Toyota Corolla
2. Skoda Octavia
3. Toyota Yaris
4. Toyota Yaris Cross
5. Kia Sportage
6. Hyundai Tucson
7. Toyota C-HR
8. Dacia Duster
9. Toyota RAV4
10. Volkswagen T-Roc

Z tego zestawienia można wiele wywnioskować. Niezaprzeczalna jest dominacja Toyoty, która w pierwszej dziesiątce ma pięć modeli. Pokazuje to także, że osoby odpowiedzialne za zakupy skłaniają się do ograniczania emisji szkodliwych substancji emitowanych przez floty, głównie poprzez stosowanie napędów hybrydowych, nie samochodów elektrycznych.

Jednak jeszcze ciekawszym trendem, który da się zauważyć po tym zestawieniu to typ nadwozia wybierany przez klientów instytucjonalnych. W pierwszej dziesiątce aż siedem modeli to samochody typu crossover i SUV, a tylko trzy to klasyczne samochody osobowe. Znamienne jest, że właśnie trzy osobowe modele znajdują się na szczycie sprzedaży. Pokazuje to, że floty, zwłaszcza duże, z parkami liczącymi 100 samochodów i więcej, wciąż poszukują na runku pojazdów z klasycznymi nadwoziami. Mniejsze firmy, bądź takie, które pracownikowi pozostawiają możliwość wyboru, skłaniają się do zakupu podwyższonych wersji.

Jeszcze kilka lat temu zapisy regulaminów flotowych nie dopuszczały podwyższonych samochodów, ale wraz z wycofywaniem przez producentów kolejnych osobowych modeli, firmy zmieniły te zapisy. Należy dodać, że zarówno Yaris Cross jak i Duster to modele, które chętniej były wybierane przez klientów indywidualnych.

hand – manufacturers. Between the green provisions there is fleet life, which seems to be stabilising.

What were companies' most popular buys?

In 2023, 73% (344,000) of all cars sold were purchased by businesses. The following are the ten best-selling makes:

1. Toyota Corolla
2. Skoda Octavia
3. Toyota Yaris
4. Toyota Yaris Cross
5. Kia Sportage
6. Hyundai Tucson
7. Toyota C-HR
8. Dacia Duster
9. Toyota RAV4
10. Volkswagen T-Roc

Much can be concluded from this list. With five models in the top ten, Toyota's dominance is unquestionable. The list also shows that corporate buyers tend to support a reduction of harmful emissions from fleets mainly through the use of hybrid drives rather than fully electric cars.

However, an even more interesting trend that can be noticed in the above list is the body type preferred by institutional clients. As many as seven models in the top ten are crossovers and SUVs, and only three are classic passenger cars. It is noticeable that the three passenger models are at the top of the list. This shows that fleet buyers, especially those managing large fleets (100+ vehicles), are still looking for cars with classic bodies. Smaller businesses, or business that leave their employees the option to choose, tend to purchase high clearance versions.

Only a few years ago, company fleet regulations did not allow high clearance cars, but as manufacturers phased out subsequent passenger car models, companies changed these provisions. It should be added that both Yaris Cross and Duster were more frequently chosen by individuals.

Jeżeli chodzi o segment w 100% firmowy, czyli samochody użytkowe, trend utrzymuje się od lat. Liderem marka Renault, za nią Ford oraz Fiat. Jeżeli chodzi o modele, pierwsza piątka to duże samochody dostawcze do 3,5 tony DMC. Odpowiednio jest to Renault Master, Iveco Daily, Fiat Ducato, Mercedes Sprinter i Ford Transit.

Powrót rabatów

Okres pandemii i spowodowanego nią zaburzenia na linii popyt – podaż mamy już za sobą. Efektem braku nowych samochodów na rynku było bądź wydłużanie eksploatacji posiadanych samochodów - w przypadku leasingów był wykup i użytkowanie jako własności firmy, w przypadku wynajmów przedłużanie kontraktów – bądź przejście przez część pracowników na pracę zdalną. Efektem większego popytu było także odejście przez importerów od polityki rabatowej. Obecnie sytuacja wróciła do czasu sprzed pandemii i importerzy coraz wyraźniej walczą o klientów instytucjonalnych rabatami.

Średnia cena samochodów to ponad 180 tysięcy brutto. Odpowiada za to głównie segment premium, wnoszący 24% rynku. To efekt nie tylko sprzedaży najbardziej luksusowych modeli, ale także otwarcie się importerów na rynek flotowy. Mają oni często do zaoferowania samochody niższych segmentów w wersjach business, które poza optymalnym wyposażeniem zawierają korzystne pakiety serwisowe oraz finansowanie. Widać to na przykładzie koncernów mających w swojej ofercie kilka marek – finansowanie na marki premium jest najbardziej korzystne. Nie byłoby to możliwe, gdyby nie otwarcie się firm na dopuszczenie do swoich parków firmowych aut segmentu premium. Nastąpiło to jednocześnie z otwarciem się firm na podwyższone samochody typu SUV i crossover.
Jeżeli mowa o samochodach marek popularnych, czyli w zdecydowanej większości trzonie flot, tutaj średnia cena to 145 tysięcy i nic nie zapowiada, że będzie ona spadać. Wzrost cen idzie w parze ze wzrostem rabatów. Obecnie są one w trendzie rocznym na poziomie 14-16% a jeszcze rok temu były na poziomie 8,5%.

Zapraszamy na CAFE

CAFE, czyli Clean Air For Europe (Czyste Powietrze dla Europy) to obowiązujący od 2020 roku pakiet unijnych

As for commercial vehicles, purchased exclusively by business buyers, the trend has been the same for years. Renault is the leader, followed by Ford and Fiat. In terms of models, the top five are large delivery vehicles up to 3.5 ton. These are respectively Renault Master, Iveco Daily, Fiat Ducato, Mercedes Sprinter and Ford Transit.

Discounts are back

The COVID-19 pandemic and the disruption in demand and supply that came in its wake are already behind us. The lack of new cars resulted either in extended use of the cars already in use – in the case of leasing, it was end-of-lease purchase and using the car as company property, and in the case of rentals, the contracts were extended or terminated, as some employees started remote work. Another consequence of greater demand was also the halting of discounts by importers. Currently, the market has returned to its pre-pandemic levels and importers are increasingly competing for institutional clients by offering discounts again.

The average car price is over PLN 180,000 incl. tax. This is driven mainly by the premium segment, which accounts for 24 per cent of the market. The above is not only the result of sales of the most luxurious models, but also of importers opening up to the fleet market. Their offer often includes business versions of lower-segment cars which, in addition to optimum equipment, include favourable service packages and financing. It can be illustrated by the example of automotive companies that offer several brands – financing for premium brands is most advantageous. It would not be possible if companies had not opened up to allowing premium segment cars into their company fleets. The above happened at the same time when companies began to open to high clearance SUVs and crossovers.
As for popular brands, which constitute the vast majority of fleets, the average price is PLN 145,000 and there is no indication of its going down. Growing prices go hand in hand with increasing discounts. Currently, the annual trend for both is 14-16 per cent and only a year ago it was 8.5 per cent.

Let's grab a CAFE

CAFE, or Clean Air For Europe, is a package of EU regulations in force since 2020 defining CO_2 emission limits

regulacji określający limity emisji CO_2 dla nowych samochodów. Każda osoba zarządzająca flotą słyszała o normach EURO, które podają dozwoloną emisję danego modelu, CAFE odnosi się do całej marki. Obecny limit to 118 g CO_2 km, a od 2025 roku będą to 94 gramy. Za każdy gram powyżej 95 producent zapłaci 95 euro kary. Jeżeli zatem dany samochód będzie miał mierzoną emisję na poziomie 105 g CO_2 km, to producent będzie zobowiązany zapłacić 950 Euro kary. Jeżeli tych samochodów sprzeda 100, kara wyniesie 95000 euro. Jakie to może mieć znaczenie dla flotowców? Olbrzymie. Eksperci uważają, że wyśrubowanych norm nie będą w stanie spełnić nawet niektóre samochody hybrydowe. Oznacza to podwyżki cen, ponieważ nawet najwięksi optymiści nie wierzą, że nałożone kary nie zostaną „odrobione" w wyższej cenie. Wciąż obecny będzie trend wycofywania samochodów wysokoemisyjnych z rynku. Niestety często dotyczy to miejskich i popularnych we flotach samochodów segmentów A i B. Wynika to z faktu, że podniesienie ceny samochodów z tych segmentów o kilka tysięcy euro oznacza, że są one niemal niesprzedawalne. Producenci, aby obniżyć łączną emisję mocno stawiają na sprzedaż elektryków, ponieważ te, jako samochody bezemisyjne znaczącą zmniejszają emisję całej marki.

for new cars. While every fleet manager has heard of the EURO standards that specify the permitted emissions for a given model, CAFE applies to the entire brand. The current limit is 118 g CO_2/km, and from 2025 it will be 94 grams. The manufacturer will pay a fine of € 95 for each gram above 95. Therefore, if a given car has measured emissions of 105 g CO_2/km, the manufacturer will have to pay a fine of € 950. If it sells 100 of such cars, the fine will be € 95,000. What impact can it have on fleet operators? A huge one. Experts believe that even some hybrid cars will not be able to meet the strict standards. This means price increases, because even the greatest optimists do not believe that the penalties imposed will not be recovered through higher prices. The trend of phasing out high-emission cars from the market will continue. Unfortunately, this often applies to city cars and to cars from segments A and B, which are popular in fleets. This is due to the fact that increasing the price of cars in these segments by several thousand euros makes them almost unsaleable. In order to reduce total emissions, manufacturers are strongly pushing the sales of electric cars, because their being zero-emission significantly reduces the emissions of the entire brand.

Często polityka cenowa producentów i co za tym idzie importerów polegała na stopniowym podnoszeniu cen samochodów, tak, aby wraz z początkiem roku 2025 podwyżki nie były kilkunastoprocentowe. W związku z tym unijnym rozporządzeniem niektóre firmy zdecydowały się na przyspieszone zakupy, ale dotyczy to głównie małych i średnich flot; te duże koszty dekarbonizacji i ograniczania emisji szkodliwych substancji mają uwzględnione w budżetach.

In many cases, the pricing policy of manufacturers and, consequently, importers, consisted in gradually increasing car prices, so that at the beginning of 2025 the rise would not exceed ten per cent. Due to CAFE, some companies have decided to accelerate their purchases, but this mainly concerns small and medium-sized fleets; the large ones have the costs of decarbonisation and reducing harmful emissions included in their budgets.

Chińskie samochody i elektryki

Póki co wejście na rynek marek chińskich, głównie przez dilerstwa nie osobne importerstwa, nie wpłynął na decyzje zakupowe fleet managerów i firm. Wynika to głównie z obawy o jakość oferowanych modeli, o niedostateczną sieć serwisową oraz niekorzystną wartość rezydualną, mającą największy wpływ na miesięczną rat wynajmu czy leasingu.
Inaczej przedstawia się sytuacja jeżeli chodzi o dekarbonizację flot. Duża część firm wdrożyła ten proces i jest w trakcie. Jak wynika z badania przeprowadzonego

Chinese cars and EVs

So far, the entry of Chinese brands into the market, mainly through dealers and not separate importers, has not had much impact on the purchasing decisions of fleet managers and companies. This is mainly due to concerns about the quality of the models offered, insufficient service network and unfavourable residual value, which largely determines the amount of monthly rental or lease payment.
The situation is different when it comes to fleet decarbonisation. A large proportion of companies have

przez miesięcznik Fleet, 59% badanych ogranicza emisję swojej floty poprzez pozbywanie się samochodów generujących najwięcej zanieczyszczeń. Niemal 20% badanych zdecydowało się na zakup samochodów elektrycznych bądź zelektryfikowanych. 25% nie zdecydowało się jeszcze na żadne działania.

67% badanych nie ma jeszcze samochodu zeroemisyjnego w swojej flocie. Istotnie, częściej w tej grupie znajdziemy firmy, które firmowe pojazdy finansują wyłącznie za pomocą środków własnych. Ci, którzy taki samochód użytkują, to najczęściej firmy korzystające przy zakupie floty z leasingu, kredytu lub wynajmu. Pokazuje to jasno, że przy budowaniu świadomości istotą rolę odgrywa świadomy partner biznesowy. Trochę bardziej optymistycznie należy zauważyć, że 33% badanych potwierdza, że posiada zeroemisyjne samochody we flocie. Co piąty fleet manager deklaruje, że stanowią one do 10% całego parku samochodów. W tym aspekcie badanych nie różnicują takie zmienne jak: rozmiar floty, zatrudnienie, typ działalności czy sposób finansowania pojazdów. Co drugi badany potwierdza, że brany jest pod uwagę aspekt emisyjności pojazdu przy wyborze nowych pojazdów do floty samochodowej. Regulacje dotyczące emisji CO_2 mają wpływ na wybór samochodów w ponad połowie firm flotowych, zwłaszcza wśród tych, które przy zakupie samochodów służbowych łączą środki własne z zewnętrznymi, typu kredyt czy leasing. Jednocześnie na przepisy związane z redukcją dwutlenku węgla podczas zakupu pojazdu do firmy nie zwraca uwagi łącznie 44% badanych (suma

started implementation of the process. According to a study conducted by the Fleet monthly, 59 per cent of respondents reduce their fleet emissions by getting rid of the most polluting cars. Almost 20 per cent of respondents opted for electric or electrified cars. 25 per cent have not yet taken any action.

67 per cent of respondents do not yet have a zero-emission car in their fleet. Indeed, more companies in this group finance company car purchases exclusively with their own funds. Those who buy zero-emmission cars for their fleets most often use leasing, loans or rental. This clearly shows that a conscious business partner plays an essential role in building awareness. On a slightly more optimistic note, 33 per cent of respondents confirm that they have zero-emission cars in their fleets. Every fifth fleet manager declares that they constitute up to 10 per cent of the entire car park. As regards this aspect, the respondents are not differentiated by variables such as fleet size, employment figures, industry or vehicle financing method. Every second respondent confirms that they consider emissions when selecting new vehicles for their fleets. CO2 emission regulations influence the choice of cars in more than half of companies building their vehicle fleets, especially among those that combine their own funds with external funding, such as loans or leasing, when purchasing company cars. At the same time, a total of 44 per cent of respondents do not consider CO_2 reduction regulations when purchasing company vehicles (total of "rather not" and "definitely not" responses).

odpowiedzi raczej nie i zdecydowanie nie). W ten sposób odpowiadają przede wszystkim podmioty z flotą 20–50 samochodów, zatrudniające 10–49 pracowników, prowadzące działalność handlową oraz finansujące zakup służbowych aut ze środków własnych.

The above responses were given primarily by entities with fleets of 20–50 cars, employing 10–49 people, involved in trade and financing the purchase of company cars with their own funds.

Wprowadzanie samochodów elektrycznych na większa skalę do flot wiąże się z kilkoma problemami. Po pierwsze importerzy nie mają zachęcającej polityki rabatowej na samochody elektryczne, po drugie auta te mają znacznie większe wahania jeżeli chodzi o ich wartość rezydualną. Po trzecie jest w firmach dość duży opór pracowników przed samochodami elektrycznymi. Wynika on z faktu, że wielu pracowników traktuje samochód służbowy także jako auto do użytku prywatnego (po odprowadzeniu podatku od przychodu), a przy obecnym rozwoju infrastruktury to auto spalinowe jest bardziej praktyczne. Drugą przeszkodą jest problem z ładowaniem w miejscu zamieszkania. Wiele osób mieszka w budynkach wielorodzinnych, a nawet jeżeli są one wyposażone w podziemne czy naziemne miejsca parkingowe, montaż ładowarki typu walbox wymaga zgody wspólnoty, a i rozliczanie ładowania służbowego może być kłopotliwe. Przy rozproszonej flocie nawet infrastruktura do ładowania umieszczona w siedzibie firmy nie rozwiązuje problemu.

The introduction of more electric cars into fleets is associated with several challenges. Firstly, importers do not offer encouraging discount policies for electric cars; secondly, these cars may have very different residual values. Thirdly, there is quite a lot of resistance among employees to electric cars. The above is due to the fact that many employees use company cars also for private purposes (with a duty to pay income tax), and given the current development of EV infrastructure, a combustion car is more practical. The second problem is charging at home. Many people live in multi-family buildings, and even if they are equipped with underground or above-ground parking spaces, the installation of a Walbox charger requires the consent of the community, and settling the cost of charging a company car can be troublesome. With distributed fleets, even on-site charging infrastructure does not solve the problem.

Popularnym trendem są audyty mobilności oferowane przez importerów, instytucje finansujące, a nawet podmioty z branży nowoczesnych technologii czy ubezpieczeniowej. Dzięki analizie posiadanej floty, potrzeb firmy, tras przejazdów, a nawet tego, gdzie mieszkają pracownicy, taki audyt jest wstanie wskazać konkretne rodzaje napędów, jakie powinny znaleźć się w firmowej flocie. Oczywiście analiza ogranicza się głównie do rodzaju paliwa: olej napędowy, benzyna, hybryda plug in, napęd elektryczny. Wydaje się, że coraz częściej będziemy mieli do czynienia z flotami mieszanymi, ale mieszanymi nie przypadkowo, a w sposób niezwykle przemyślany.

Wynajem

Usługa Full Service Leasing, czyli finansowania wraz z zarządzaniem zyskuje na popularności. Głównie dlatego, że pozwala zdjąć z głowy dużą część obowiązków fleet managera, takich jak negocjacje z importerami, z serwisami, czy późniejsza odsprzedaż samochodów.

Firmy, które odpowiadają za większość sprzedaży w salonach w Polsce, nabyły o ponad 10% samochodów więcej niż rok temu. Zgodnie z opublikowanymi przez Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP) danymi, w wynajmie długoterminowym znalazło się w pierwszym półroczu niemalże co czwarte nowe auto osobowe nabywane w Polsce w tym czasie przez firmy.

Podobnie jak w wielu poprzednich latach, głównym motorem napędowym sprzedaży nowych aut w Polsce pozostają firmy, które w pierwszym półroczu nabyły 190,5 tys. samochodów (o 10,3% więcej niż w analogicznym czasie rok wcześniej), co stanowiło 68,8% całkowitej sprzedaży. Klienci indywidualni zakupili 86,5 tys. aut i w ich przypadku odnotowany został imponujący wzrost sprzedaży aż o 31% r/r, będący jednak efektem m.in. niskiej bazy porównawczej roku poprzedniego.

Jeśli chodzi o wynajem długoterminowy wzrost sprzedaży w pierwszym półroczu osiągnął poziom 5,9% r/r. Obecnie obserwowane jest zjawisko udzielania przez dealerów samochodów wyższych rabatów dla klientów z sektora najmniejszych przedsiębiorców, co korzystnie wpływa na wzrost sprzedaży przede wszystkim w klasycznym leasingu finansowym, z którego w Polsce wciąż korzysta większość przedsiębiorców z sektora MŚP.

An increasingly popular service offered by importers, financing institutions and even by modern technology companies or insurers are mobility audits. Including an analysis of the fleet, company needs, travel routes, and even employee residential addresses, such an audit can indicate the specific types of drives that should form part of the company fleet. Of course, the analysis is mainly limited to the type of fuel/drive: diesel, petrol, plug-in hybrid, electric drive. It seems that mixed fleets will become more and more frequent, with the mix not being random, but an extremely well-thought-out one.

Rent

Full Service Leasing (financing including management) is on the rise. The main reason behind its popularity is the fact that it allows companies to relieve their fleet managers from a large part of their duties, such as negotiations with importers, service centers, or the subsequent vehicle resale.
Companies that are responsible for the majority of showroom sales in Poland purchased over 10 per cent more cars than a year ago. According to data published by PZWLP (the Polish Vehicle Rental and Leasing Association), in the first half of 2024 almost every fourth new passenger car acquired in Poland by a business was in long-term rental.

As in many previous years, new car sales in Poland were mainly driven by businesses which in the first half of 2024 purchased 190,500 cars (up by 10.3 per cent on the same period of the previous year), which accounted for 68.8 per cent of total sales. Individual buyers purchased 86.5 thousand cars which was an impressive increase by as much as 31 per cent y/o/y, which however was a result of, among other things, the low comparison base in the previous year.

In terms of long-term rental, sales growth in the first half of 2024 reached 5.9 per cent year-on-year. Currently, we are witnessing car dealers granting higher discounts to customers from the smallest entrepreneurs' sector, which has a positive impact on the increase in sales, especially as regards classic finance lease, which is still used by the majority of businesses from the SME sector in Poland.

Zgodnie z danymi PZWLP, w pierwszym półroczu 2024 r. branża wynajmu długoterminowego zakupiła na potrzeby oferowanych usług (Full Serwis Leasing oraz Leasing z Serwisem) łącznie 44,5 tys. nowych samochodów osobowych, co oznacza, że niemalże co czwarte (23,4%) nowe auto nabywane w tym czasie przez firmy i przedsiębiorców w Polsce znalazło się w wynajmie długoterminowym.

Park samochodów wykorzystywanych w wynajmie długoterminowym w Polsce coraz bardziej zmierza w kierunku aut nisko- i zeroemisyjnych. Największy odsetek stanowią obecnie samochody wyposażone w silniki benzynowe, na koniec czerwca b.r. reprezentowały one 55,3% ogółu (wzrost o 1,5 p.p. w ciągu roku). Konsekwentnie i szybko topnieje natomiast udział pojazdów wyposażonych w silniki Diesla, których na koniec pierwszego półrocza było 31,9%, co oznacza spadek ich udziału w łącznej flocie o 4,5 p.p. na przestrzeni jednego roku. Najszybciej przyrasta natomiast udział samochodów wyposażonych w ekologiczne jednostki napędowe, a więc hybryd i aut w pełni elektrycznych (BEV), które na koniec czerwca stanowiły już 12,8% łącznego parku pojazdów, a ich udział zwiększył się o 3 p.p. w ciągu roku. Co więcej, auta w pełni elektryczne nie są już obecnie marginesem, przeciwnie, ich udział na koniec półrocza był dobrze widoczny i wyniósł 2,9% (wzrost o 1,3 p.p. w ciągu roku).

According to PZWLP data, in the first half of 2024, the long-term rental industry purchased a total of 44,500 new passenger cars for the purposes of their services (Full Service Lease and Lease with Service), which means that almost every fourth new car (23.4 per cent) purchased at that time by companies and entrepreneurs in Poland was in long-term rental.

The fleets used in long-term rental in Poland are increasingly moving towards low- and zero-emission cars. Cars with petrol engines currently have the largest share in this group; at the end of June this year they represented 55.3 per cent of the total (an increase of 1.5 percentage points over the year). The share of diesel engines has been steadily decreasing. At the end of the first half of 2024 it amounted to 31.9 per cent, a drop by 4.5 percentage points over one year. The share whose growth is the fastest is that of green cars, i.e. hybrids and fully electric cars (BEV), which at the end of June already accounted for 12.8 per cent of the total vehicle fleet, and their share increased by 3 percentage points over the year. What is more, fully electric cars are no longer marginal; on the contrary, their share at the end of the first half of 2024 was clearly visible and amounted to 2.9 per cent (an increase of 1.3 percentage points over the year).

Tomasz Siwiński
Redaktor naczelny magazyny „Fleet"
Chief editor of the Fleet Magazine

www.fleet.com.pl

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 2009 r. i powstaje przy współpracy ze specjalistami z Polski i zagranicy. Redakcja magazynu Fleet jest organizatorem szkoleń i konferencji z zakresu zarządzania flotą samochodową, a także ogólnopolskiego plebiscytu flotowego Fleet Derby (www.fleetderby.pl) oraz testu samochodów elektrycznych i hybrydowych Fleet Electric Day (www.fleetelectricday.pl) .

FLEET MAGAZINE

is a professional and monthly magazine dedicated to all people connected within the Polish fleet market. The magazine is also supported by the website www.fleet.com.pl , which constitutes a coherent platform information, among others about car fleet management, driving safety, fuel and cards fuel. 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 organizes an automotive and business trainings and conferences, as well as the nationwide fleet plebiscite Fleet Derby (www.fleetderby.pl) and the test of electric and hybrid cars Fleet Electric Day (www.fleetelectricday.pl).

Logistyka sektora automotive – wyzwania i trendy

Automotive logistics - challenges and trends

Największy wpływ na zagadnienia transportowe branży automotive ma struktura produkcji dla potrzeb branży samochodowej. W Polsce produkuje się podzespoły, jak całe pojazdy osobowe i ciężarowe – co przekłada się na pracę dla 490.000 osób[1] reprezentujących udział w rynku zatrudnienia na poziomie 7,6%.

Sposoby transportu sektora autmotive

W wielu firmach logistyczno – transportowych dla sektora motoryzacyjnego powstają osobne działy. Wielość produkowanych rodzajów komponentów i części stanowi wyzwanie na etapie jego transportu.

The structure of production that caters to the needs of the motor sector has the biggest impact on transport issues of the automotive industry. Sub-assemblies as well as whole passenger cars and trucks are manufactured in Poland, what translates into 490,000 jobs[1], or 7.6% of share in the labour market.

Means of automotive transport

Separate units dedicated to the automotive industry are being established at many logistics and transport companies. The size of manufactured components and parts presents a challenge at their transportation stage.

Główne ryzyka transportu / Main transport risks

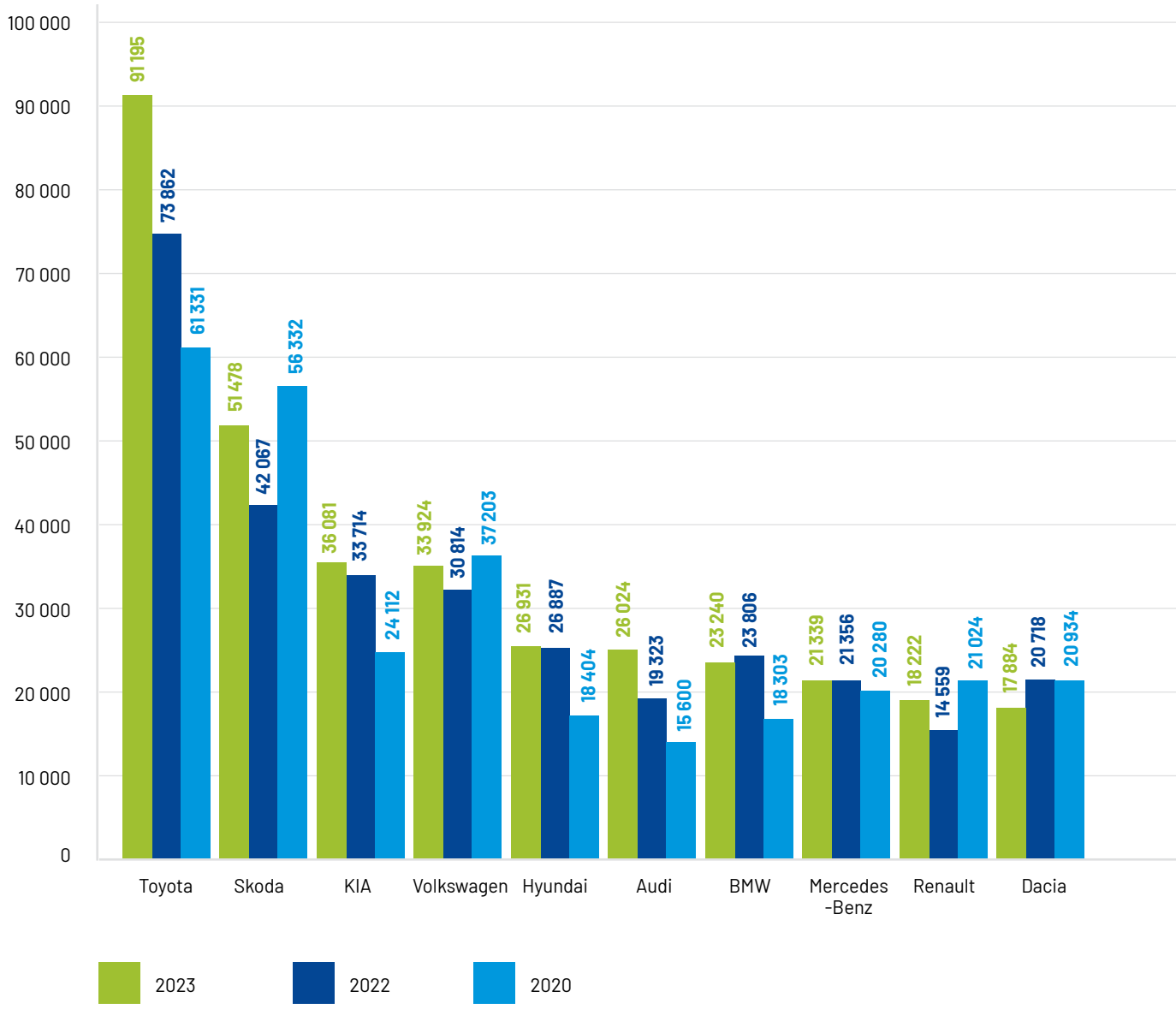
Ryzyko / Risk	Rozwiązanie / Solution
Strajki na granicach Strikes at border crossings	Wyszukiwanie alternatywnych sposobów transportu. Zmiana routingu, zmiana rodzaju transportu. / Seeking for alternative means of transport. Change in routing, change of transport mode.
Transport towarów *high value* Transport of high value goods	Zaproponowanie dodatkowego ubezpieczenia na wypadek kradzieży transportu, Wyznaczanie postojów w miejscach monitorowanych. Offering additional cargo theft insurance. Selecting stopovers in monitored areas.
Błędy ludzkie, np. kurier pojechał na nieprawidłowe miejsce załadunku, towar niezabezpieczony ze strony magazynu, odebranie towaru przez magazyn rozładunkowy uszkodzonego towaru. Human errors, e.g. a courier went to a wrong loading place, the warehouse failed to secure goods, an unloading warehouse received damaged goods.	Najważniejszym rozwiązaniem w takich sytuacjach jest wybór i współpraca z proaktywnym i lojalnym partnerem logistycznym. Elastyczność w działaniu, dobrze wyszkoleni kierowcy, oraz wysoki poziom bezpieczeństwa. In such situations, the key solution is to choose and work with a proactive and loyal logistics partner. Flexible operations, well-trained drivers, and a high level of safety.
Zastosowanie wymogów zielonego transportu Application of green transport requirements	Optymalny dobór trybu przewozu (intermodal, drogowy, kolejowy, lotniczy, morski) w stosunku do typu i częstotliwości dostarczenia ładunku. Wykorzystanie paliw HVO, pojazdów elektrycznych. Certyfikacja dostawców. / Optimal choice of the mode of transport (intermodal, road, rail, air, sea) to match the type and frequency of cargo delivery. Deployment of HVO vehicles, electric vehicles. Certification of suppliers.
Optymalizacja czasu dostaw Optimisation of delivery times	Optymalizacja tzw. trade lines w skali regionalnej oraz globalnej. Zastosowanie magazynów przeładunkowych (tzw. hubów) oraz optymalizacja potoku produkcyjnego w odpowiedzi na zapotrzebowanie określonych rynków. / Optimisation of trade lines on the regional and global scale. Use of transhipment warehouses (so-called hubs) and optimisation of production flow in response to needs of specific markets.
Rosnące koszty transportu Growing transport costs	Weryfikacja procesów zakupowych, optymalny dobór dostawców w ramach poszczególnych rynków oraz trade lines. Zastosowanie metodologii Control Tower. / Verification of procurement processes, optimal selection of suppliers within individual markets and trade lines. Application of Control Tower methodology.

Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP

Po pierwsze to wielkość produktów – gotowe auta, oraz inne wysoko gabarytowe części pojazdów wymagają specjalnego podejścia – dla takich produktów wymagane są lory, czy lawety wyposażone w odpowiednie pasy do kół. Ten produkt jest niezwykle wysoko wartościowy. Wymaga on w wielu przypadkach dodatkowej kontroli. Wielkogabarytowy produkt w wielkości przypadków transportowany jest bezpośrednio do odbiorcy końcowego – są to najczęściej dealerzy aut, oraz montownie samochodów osobowych. Tym samym w takim przypadku

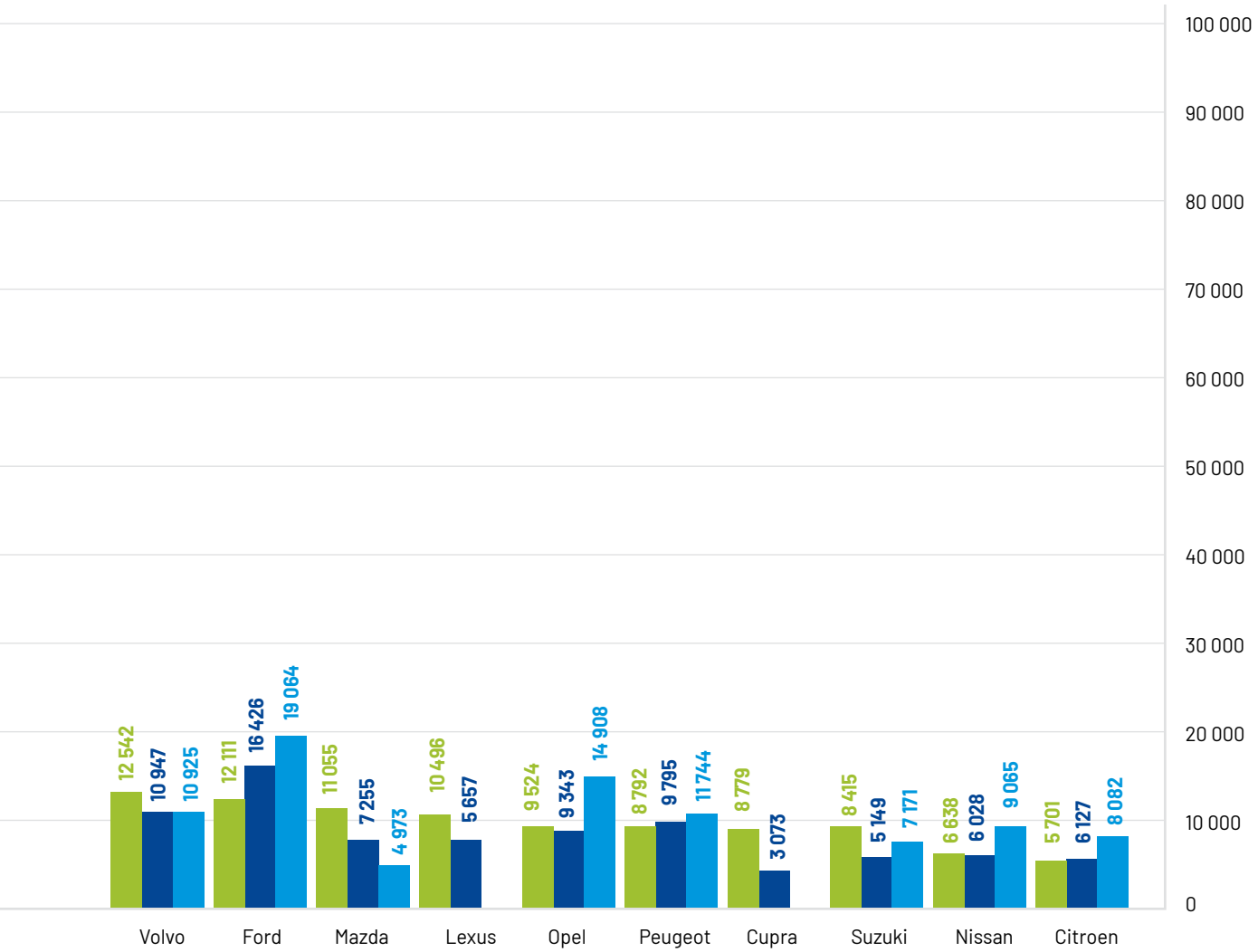
First of all, it is the size of products - ready-to-use cars and other oversized automotive parts that requires a special approach - such products are shipped in heavy-duty vehicles or vehicle transporters fitted with adequate transporter straps. These are extremely valuable products which in many cases require additional checks. Oversized products are often shipped directly to the end user - usually automotive dealers and passenger car assembly plants. Therefore, in such case, transport times are shorter, while the likelihood that

Sprzedaż pojazdów osobowych w Polsce 2020-2023
Passenger car sales in Poland 2020-2023



czas transportu jest krótszy, a same prawdopodobieństwo wystąpienia problemów w trakcie transportu redukuje się do minimum. Dla gotowych aut oraz innych wielkogabarytowych produktów firmy transportowe głownie oferują transport standardowy, wcześniej wspomniany – lorami, oraz lawetami. Natomiast bardzo popularnym środkiem transportu pozostaje transport kolejowy oraz morski. Transport intermodalny, oraz multimodalny. Ze względu na gabaryty produktów nie mogą zostać transportowane samolotami typu cargo.

problems will occur during transportation are reduced to a minimum. For finished cars and other oversized products, transport companies mainly offer standard means of transport, or the previously mentioned heavy duty vehicles and vehicle transporters. Meanwhile, rail and sea transport continue to be very popular modes of transport. Intermodal and multimodal transport. Due to their size, automotive products cannot be shipped bycargo aircrafts.



Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP

Logistyka sprzedaży pojazdów branży automotive

Ruchy transportowe powstające w sektorze automotive pozostają w ścisłym związku z rodzimą produkcją, ale także trendami zakupowymi. Marki odnotowujące największą sprzedaż są przedstawione poniżej.

Najważniejszymi wyzwaniami branży pozostają fluktuacja produkcji wiążące się ze zmianami popytowymi, specjalne normy załadunku (z uwagi na zróżnicowanie wysokości, długości i masy ładunku), oraz wysoka profesjonalizacja przewozów – w tym oczekiwania branży wobec terminowości dostaw, bezpieczeństwa procesu oraz pokrycia ubezpieczeniowego.

Na logistykę sektora automotive składają się ponadto następujące trendy:

- Digitalizacja, zarządzanie danymi przy wsparciu Control Tower oraz AI,
- Dekarbonizacja, redukcja emisji spalin,
- Recykling i minimalizacja odpadów, wykorzystanie ekologicznych opakowań,
- Optymalizacja tras transportowych, unifikacja, nacisk na optymalizacje kosztowe,
- Efektywne wykorzystanie przestrzeni ładunkowych (pojazdowych i magazynowych),
- Dalsze wykorzystanie outsourcingu jako rozwiązania efektywnościowego,
- Automatyzacja i robotyzacja procesów.

Sam proces transportu stanowi pochodną produkcji. Ta zaś wynika ze specyfiki każdego z rynków oraz decyzji zakupowych po stronie klientów. Podsumowanie sprzedaży branży automotive przedstawia na poprzedniej stronie.

Spośród wymienionych, jedynie Stellantis dysponuje produkcją pojazdów osobowych w Polsce. Produkcja w Tychach w małym stopniu zaspokaja potrzeby krajowego rynku. Biorąc to pod uwagę należy podkreślić, że ponad 90% wolumenu pojazdów osobowych pochodzi z importu. Kluczowe rynki importowe oraz eksportowe są przedstawione obok.

Niemcy pozostają największym partnerem handlowym - nie tylko w skali makro, ale także w dziedzinie automotive. W 2022 roku wymiana handlowa między

Vehicle sales logistics in the automotive sector

Transport trends in the automotive sector are closely related to domestic production, but also to procurement trends. Presented below are brands that declare the highest sales.

Key challenges for the industry include fluctuating production that is related to changing demand, special loading standards (due to variations in cargo height, length and weight), and high professionalisation of haulage - including on-time delivery, process safety and insurance coverage expected from the sector.
In addition, automotive logistics is witnessing the following trends:

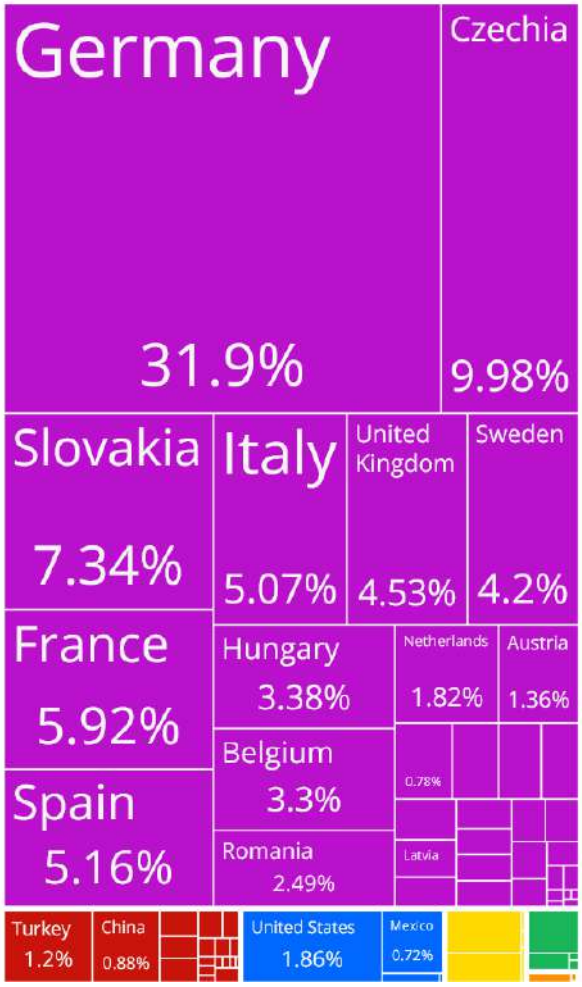
- Digitalisation, data management driven by Control Tower and AI,
- Decarbonisation, emissions reduction
- Recycling and minimising waste, use of sustainable packaging
- Optimisation of transport routes, unification, focus on cost optimisation
- Effective use of loading space (in vehicles and warehouses)
- Further use of outsourcing as an efficiency solution
- Automation and robotisation of processes

The transport process itself is a derivative of production which matches from the specific profile of each market and buying decisions made by customers. A summary of automotive sector sales is illustrated on the previous page.

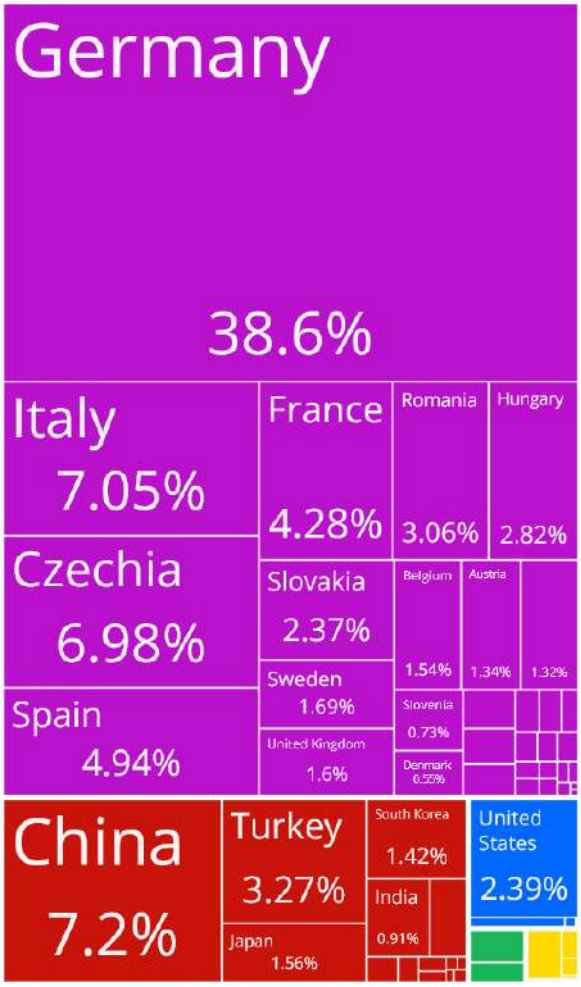
Out of all listed players, only Stellantis is manufacturing passenger cars in Poland. Manufacturing operations in Tychy satisfy the needs of the national market to a small extent. Taking this into account, it should be noted that more than 90% of the volume of passenger cars is imported. Key import and export markets are presented on the opposite page.

Germany remains the leading trade partner, not only on the macro scale but also in the automotive sector. In 2022, trade between Poland and Germany totalled

Czołowe rynki eksportowe (2022)
Leading export markets (2022)



Czołowe rynki importowe (2022)
Leading import markets (2022)



Źródło / *Source: https://oec.world/en/profile/bilateral-product/motor-vehicles-parts-and-accessories-8701-to-8705/reporter/pol*

Polską a Niemcami wyniosła łącznie 123,4 miliarda euro. Dominuje eksport części i podzespołów motoryzacyjnych, także całych pojazdów.

Chiny stanowią kolejny ważny rynek na mapie logistyki sektora automotive. Jednocześnie to kraj, z którym Polska ma największą dysproporcję w wymianie handlowej. Stanowią aż 13,3% naszego łącznego importu, ale tylko 1% eksportu.
Na przestrzeni 2023 oraz 2024 roku wzrost produkcji rodzimej oraz eksportu odnotował się w Niemczech, Czechach, Francji, Wielkiej Brytanii, Włoch, Słowacji oraz Holandii.

123.4 billion euro. It is dominated by export of automotive parts, subassemblies and finished vehicles.

China is a major market on the map of automotive logistics. Meanwhile, Poland has the biggest imbalance in trade with China which accounts for as much as 13.3% of our total import, but only for 1% of export.
In 2023 and 2024, Germany, the Czech Republic, France, the UK, Italy, Slovakia and the Netherlands declared an increase in domestic production and export.

Najważniejsze wnioski wynikające ze statystyk są następujące:

- Handel i logistyka w ramach krajów Europy oraz sąsiadujących pozostają dominujący, zarówno w wymiarze importu jak eksportu;
- Europejska produkcja automotive ma swoje najsilniejsze korzenie w Niemczech, Republice Czeskiej, Słowacji, Francji oraz we Włoszech;
- Długoletnie doświadczenia sektora samochodowego w Polsce, wciąż duża efektywność kosztowa oraz optymalne położenie naszego kraju na mapie kluczowych szlaków transportowych pozytywnie przekładają się na rozwój branży w Polsce.

Key findings based on statistics are as follows:

- Trade and logistics within European and neighbouring countries remain dominant, both in terms of import and export.
- European automotive manufacturing has its strongest heritage in Germany, the Czech Republic, Slovakia, France, and Italy.
- The long legacy of the automotive sector in Poland, the ever-high cost efficiency and the optimum geographical location of Poland on the map of key transport routes have a positive impact on development of the industry in Poland.

Przed branżą stoi szereg wyzwań – szczególnie w zakresie optymalizacji kosztowej oraz długofalowej dekarbonizacji. Poza samą produkcją, procesy logistyczne i transportowe (dostawa komponentów i podzespołów, magazynowanie, transport gotowych pojazdów) stanowią ważny element optymalizacji kosztowej.

The sector is facing multiple challenges - especially in terms of cost optimisation and long-term decarbonisation. In addition to manufacturing operations, logistics and transport processes (delivery of components and sub-assemblies, warehousing, transport of finished vehicles) are an important element of cost optimisation.

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Dane za rok 2022 na podstawie informacji z PAIH / *2022 figures based on information of the Polish Investment and Trade Agency*

www.asstra.com

ASSTRA ASSOCIATED TRAFFIC AG

już ponad 20 lat prowadzi działania w obszarze transportu, spedycji i magazynowania dla branży samochodowej. Posiadamy ponad 30 biur na terenie Europy, Ameryki Północnej oraz Azji. Najszybciej rozwijają się nasze biura w Warszawie, Hamburgu, Istanbule oraz Nowym Jorku.

Części zamienne dla sektora automotive mogą być transportowane każdym możliwym sposobem. W Asstra Associated Traffic AG posiadamy kompleksowe rozwiązania na każdą potrzebę. Dostosowujemy je konkretnie do jego wymagań. Dla transportu opon osobowych proponujemy transport drogowy oraz morski. Części do tirów – transport ponadgabarytowy na kołach, oraz kolejowy. W bardziej wymagających przedsięwzięciach, gdzie odległość pomiędzy miejscem załadunku, a rozładunku jest bardzo duży proponujemy opcję transportu intermodalnego. Jest ono zwykle niezawodne, jak i zdecydowanie bardziej ekologiczne, co dla wielu klientów w branży motoryzacyjnej stanowi niewątpliwą wartość.

Osoby kontaktowe:
Paul Martin / Dyrektor ds. Innnowacji i Rozwiązań / paul.martin@asstra.com
Lizaveta Fiadotava / Specjalista ds. Kluczowych Klientów / lizaveta.fiadotava@asstra.com

ASSTRA ASSOCIATED TRAFFIC AG

For more than 20 years Asstra Associated Traffic AG has been active in the field of transport, forwarding and warehousing for the automotive industry. We have more than 30 offices in Europe, Northern America and Asia. Our fastest growing offices are based in Warsaw, Hamburg, Istanbul and New York.

Spare parts for the automotive sector may be transported by any means. At Asstra Associated Traffic AG, we are offering complex solutions to fit each and every need and we tailor them to specific requirements. To transport passenger tyres, we offer road and sea transport. To ship parts for heavy-duty vehicles, we offer oversized cargo and rail transport. For more demanding projects - when there is a very big distance between the place of loading and unloading - we offer the option of intermodal transport. It tends to be reliable, as well as far more eco-friendly, what is undoubtedly valuable for many customers from the automotive sector.

Contact:
Paul Martin / Innovations and Solutions Director / paul.martin@asstra.com
Lizaveta Fiadotava / Key Account Specialist / lizaveta.fiadotava@asstra.com

Dealerzy
Dealers

Z raportu TOP 50 przygotowanego przez firmę konsultingową DCG Dealer Consulting wynika, że pierwszych pięćdziesięciu największych dealerów/grup dealerskich (z uwzględnieniem salonów producenckich) w Polsce sprzedało w 2023 roku ponad 322,7 tys. nowych samochodów osobowych i lekkich dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 19,8 proc. więcej niż w 2022 roku. Cały rynek powiększył się o 11,9 proc. Udział największych 50 dealerów w całości sprzedaży wzrósł o 3,9 pp. do 59,8 proc., licząc rynek z salonami producenckimi.

DCG podkreśla, że w przypadku dealerów niezależnych od importera udział w sprzedaży całego rynku po raz drugi w historii przekroczył połowę, sięgnął 55,8 proc. i był o 3,9 pp. wyższy niż w 2022 roku.

TOP 50 report compiled by DCG Dealer Consulting company reveals that fifty leading dealers/ dealership groups (including showrooms operated by manufacturers) in Poland sold more than 322,700 passenger cars and light commercial vehicles with GVWR up to 3.5 tons in 2023, or 19.8 per cent more versus the previous year. The entire market grew by 11.9 per cent. The share of 50 largest dealers, including manufacturer's showrooms, in total sales went up by 3.9 percentage points to 59.8 per cent.

DCG stresses that dealers who operate independently from the importer secured for the second time more than 50 per cent of total sales with 55.8 per cent of market share, a result higher by 3.9 percentage points versus 2022.

Wszystkie firmy z pierwszej dziesiątki zwiększyły sprzedaż w 2023 roku sprzedaż, a największą dynamiką wykazała się Grupa Krotoski, która sprzedała o 49,6 proc. więcej aut niż w 2022 roku. Wśród pięćdziesięciu największych przedsiębiorstw jedynie 6 zanotowało spadki w stosunku do 2022 roku, gdy rok wcześniej połowa.

Three companies from the Top 10 increased their sales in 2023. The highest dynamics was demonstrated by Grupa Krotoski that sold 49.6 per cent more cars versus 2022. Only six of the leading dealers declared lower performance than in 2022, versus 50 per cent the year before.

W przypadku sprzedaży aut używanych, 25 największych graczy tego segmentu, wg listy TOP 25 przygotowanej przez DCG (Dealer Consulting), sprzedało 64 tys. aut, o 23,6 proc. więcej niż w 2022 roku.
Jak wylicza DCG w 2023 roku w Polsce funkcjonowało ok. 580 dealerów aut osobowych i dostawczych. Liczba autoryzowanych punktów dealerskich na koniec ub.r. sięgnęła 1457.

In case of used car sales, 25 top players in the segment - as indicated by TOP 25 league table compiled by DCG (Dealer Consulting) - sold 64,000 cars, or more by 23.6 per cent versus 2022.
DCG (Dealer Consulting) reveals that in 2023 Poland was home to approximately 580 dealers marketing passenger cars and LCVs. Meanwhile, the number of authorised dealerships stood at 1,457 at end-2022.

DCG zmienił w 2020 roku sposób liczenia lokalizacji sprzedaży: każda marka ma oddzielny salon, więc np. dealer, który ma w trzech lokalizacjach po 2 marki, łącznie ma 6 punktów sprzedaży.
W 2018 roku funkcjonowały w Polsce 524 grupy właścicielskie, w 2021 roku 449, w kolejnym 417, a w 2023 roku 346, prognozował we wrześniu DCG. W tym samym czasie liczba autoryzacji w Polsce utrzymuje się na stałym poziomie: 1361 w 2013 roku i 1348 w 2022 roku.

In 2020, DCG adopted a different methodology to compute the number of sales venues: each brand has a separate showroom, so a dealer operating showrooms of two brands at three locations has six showrooms altogether.
In 2018, Poland was home to 524 groups with various owners, while the figure for 2021 stood at 417. September DCG forecasts estimated the number of groups at 346. Meanwhile, the number of authorised dealerships

Pierwsza dziesiątka dealerów w 2023 roku
Polish dealer Top 10 in 2023

Firma Company	Liczba sprzedanych aut Number of units sold	Zmiana r/r Change y/y	Liczba punktów dealerskich Number of dealerships
Grupa Cichy-Zasada/Sobiesław Zasada Automotive	25 847	39,0	49
Grupa PGD	18 112	24,7	55
Grupa Plichta	16 906	25,3	33
Grupa Krotoski	11 638	49,6	20
Grupa Cygan	10 508	43,1	5
Grupa Bemo	10 387	21,0	36
Emil Frey Polska	10 273	0,4	14
Toyota Dobrygowski	8 940	30,6	4
Grupa Lellek	8 736	18,4	21
Grupa Chodzeń	8 103	19,9	6

Źródło: DCG Dealer Consulting
Source: DCG Dealer Consulting

Na koniec 2023 roku dealerzy zatrudniali ponad 40 tys. osób.

in Poland remained stable during this period and stood at 1,361 in 2013 and 1,348 in 2022. At end-2023, dealers employed more than 40,000 people.

Samochody dla firm

Corporate fleets

Firmy rejestrują większość nowych samochodów osobowych, wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM. W 2023 roku rejestracje aut firmowych stanowiły 72,5 proc. rynku, o 1,5 punktu proc. więcej niż w 2022 roku. W liczbach bezwzględnych w 2023 roku firmy zarejestrowały 344,42 tys. aut osobowych, więcej o 15,5 proc., gdy rok wcześniej spadek sięgnął 9 proc.

Most new passenger cars are registered by businesses, reveal data of the Central Registry of Vehicles compiled by PZPM. In 2023, business registrations accounted for 72.5 per cent of the market, what reflects an increase by 1.5 percentage points versus 2022. In terms of absolute figures, companies registered 344,420 passenger cars in 2023, what corresponds to an increase by 15.5 per cent versus a 9 per cent decline the year before.

Rok 2023 zamknął się rejestracją także 64,52 tys. aut dostawczych o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony. Rezultat jest lepszy o 3,7 proc. od uzyskanego w 2022 roku.

2023 saw registrations of 64,520 LCVs with GVWR under or equal 3.5 tons, a figure higher by 3.7 per cent versus 2022.

W 2023 roku firmy z branży leasingowej i zarządzania flotą kupiły wg analiz PZPM danych CEP 258 tys. nowych i używanych aut osobowych, o 16,5 proc. mniej niż w 2022 roku.

PZPM analyses of records from the Central Registry of Vehicles reveal that in 2023 lease and fleet management companies purchased 258,000 new passenger cars, or less by 16.5 per cent versus 2022.

Z danych zebranych przez Związek Polskiego Leasingu wynika, że branża sfinansowała zakup nowych

Data of the Polish Lease Association reveal that the industry financed purchase of new and used passenger

Szacunkowa wartość netto pojazdów przekazanych w leasing [mld zł] / Estimated net value of leased vehicles [bln zł]

2013	20,7
2014	26,5
2015	31,5
2016	41,1
2017	47,3
2018	58,5
2019	52,7
2020	46,2
2021	58,6
2022	58,8
2023	72,8

Źródło: ZPL
Source: ZPL

Szacunkowa wartość netto aut osobowych przekazanych w leasing [mld zł] / Estimated net value of leased passenger cars [in bln zł]

2013	8,9
2014	11,1*
2015	15,2
2016	20,4
2017	25,6
2018	34,3
2019	29,3
2020	27,3
2021	32,7
2022	31,2
2023	42,5

Źródło: ZPL/*Bez samochodów osobowych z homologacją ciężarową (z tzw. kratką)
Source: ZPL/* exclusive of PCs with CV type-approval

Rodzaj i liczba leasingowanych oraz wynajętych nowych i używanych pojazdów po raz pierwszy rejestrowanych w Polsce [szt.]
Type and number of leased and rented new and used vehicles registered first time in Poland [units]

Rodzaj pojazdu Vehicle type	2023	2022
Osobowe / cars	258 012	221 506
Dostawcze / LCV <3,5 t	35 864	35 675
Ciężarowe / Trucks >3,5 t	7 270	7 426
Ciągniki siodłowe / Road tractors	22 273	24 320
Przyczepy i naczepy / Trailers and semitrailers	18 915	23 834
Autobusy / Buses	993	750
Inne pojazdy / Others	8 222	7 441

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

i używanych samochodów osobowych o wartości 42,5 mld zł, o 36,2 proc. większej niż w 2022 roku. Wartość aut dostawczych o dmc do 3,5 tony sfinansowanych leasingiem wzrosła o 26,0 proc. do 7,6 mld zł.

Związek Polskiego Leasingu prezentuje jedynie wartość nowych umów dotyczących samochodów finansowanych leasingiem. Trzeba jednak podkreślić, że dane przedstawiane przez ZPL dotyczą łącznie samochodów nowych i używanych (sprowadzanych do Polski, jak i z rynku wtórnego w kraju). Zatem proste porównanie z danymi PZPM/CEP nie jest możliwe.
Na koniec 2023 roku 9,8 proc. aut osobowych zarejestrowanych w parku aut osobowych należało do firm, o 0,3 pp. więcej niż rok wcześniej. Wśród samochodów mających do 4 lat, ten odsetek wyniósł 57,2 proc., wśród aut mających od 5 do 10 lat sięgnął 15,2 proc. oraz 1,7 proc. w kategorii wiekowej od 11 do 20 lat.

Wynajem

Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów raportował, że jego członkowie zarządzali na koniec 2023 roku blisko 266 tys. pojazdów w usłudze leasingu z pełną obsługą oraz leasingu z serwisem; blisko 90 proc. tych pojazdów objętych było pełną obsługą.
Dane w tabeli za 2018 rok i lata wcześniejsze zawierają informację o flocie zarządzanej przez VW Financial

cars and LCVs worth PLN 42.5 billion, or 36.2 per cent more than in 2022. Meanwhile, the value of leased commercial vehicles with GVWR up to 3.5t financed through lease has gone up by 26.0 per cent to more than PLN 7.6 billion.

The Polish Lease Association presents only the value of new contracts relevant to vehicles financed through lease. It should be stressed, however, that figures presented by the Association refer exclusively to new and used vehicles (imported to Poland and purchased on the domestic second-hand market), what prevents simple comparisons with PZPM/CRV records.
At end-2023, 9.8 per cent of passenger cars registered in the total passenger car fleet were owned by businesses, or 0.3 percentage points more versus the previous year. The figure for 4 years and older cars stood for 57.2 per cent, 15.2 per cent for five to 10 years old cars, and 1.7 per cent for the 11-20 year old category.

Rental

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association (PZWLP) reported that at end-2023 its members managed a fleet of nearly 266,000 vehicles covered by full-service lease, lease and service plans, while nearly 90 per cent of these vehicles were covered by full-lease plans.
The table with figures for 2018 and previous years illustrates the fleet managed by VW Financial Services which

Services. Spółka w 2019 roku przestała raportować, ale wznowiła raportowanie w 2022 roku, zatem dane z ostatnich trzech lat nie są porównywalne z wcześniejszymi.

ceased to publish reports in 2019. The company discontinued reporting in 2019, but relaunched reports in 2022, what makes figures for the past three years incomparable with previous records.

Od stycznia 2016 roku PZWLP wprowadził nowe, ujednolicone z Europą Zachodnią standardy definiowania rynku wynajmu długoterminowego samochodów (CFM) w Polsce. Do wynajmu długoterminowego PZWLP zalicza usługi leasingu i pełnej obsługi (FSL) oraz leasingu i serwisu (LS). W LS muszą być świadczone co najmniej dwie usługi, w tym serwis mechaniczny.

In January 2016, PZWLP introduced new Polish car fleet management (CFM) standards which are compliant with definitions applied in Western Europe. PZWLP's classification of long-term rental includes lease, full service lease (FSL), and service and lease (LS) plans. LS plans include at least two services, including the mechanical maintenance plan.

W 2023 roku firmy wynajmu długoterminowego reprezentowane w PZWLP, kupiły 85,5 tys. nowych aut osobowych, o 1,9 proc. więcej niż rok wcześniej. Zakupy tej branży stanowiły w 2023 roku niemal jedną piątą całego rynku aut osobowych, porównywalnie do roku poprzedniego. W przypadku aut kupowanych przez firmy, do branży wynajmu długoterminowego należało w 2023 roku 24,8 proc. rejestracji, o 3,3 proc. mniej niż w 2022 roku.

In 2023, long-term rental companies represented by the PZWLP purchased 85,500 new passenger cars, that is, 1.9 per cent more than the year before. Procurements made by the sector in 2023 accounted for nearly one-fifth of the total passenger car market and have gone up compared to the previous year. In case of vehicles purchased by businesses, in 2023 the long-term rental sector was the owner of 24.8 per cent of registered vehicles, or 3.3 per cent less versus 2022.

PZWLP podaje, że w 2023 roku 54,7 proc. jej nowej floty miała silnik benzynowy (o 1,7 pp. więcej niż w 2022 roku). Popularność silników wysokoprężnych zmalała do 34,0 proc., o 5,3 pp. mniej niż w 2022 roku. Napędy alternatywne stanowiły 11,3 proc. floty, ich udział powiększył się o 3,6 punktu proc. Elektryki podwoiły udział do 2,3 proc., głównie dzięki dopłatom z programu „Mój elektryk".

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association declares that in 2023 54.7 per cent of its new fleet accounted for vehicles were fitted with petrol units (up by 1.7 percentage points versus 2022). The popularity of diesel engines dwindled to 34.0 per cent, what marks a decline by 5.3 percentage points versus 2022. Alternative drives accounted for 11.3 per cent of total fleet, while their share was up by 3.6 percentage points. EVs doubled their share to 2.3 per cent, mainly as a result of subsidies from "My EV" scheme.

Średnia emisja CO_2/km nowych aut osobowych zakupionych przez firmy wynajmu długoterminowego wyniosła w czwartym kwartale 2023 roku 128,2 grama na

Average CO_2/km emissions from new vehicles procured by long-rental companies in the fourth quarter of 2023 stood at 128.2 grams per kilometre or were down by

Liczba samochodów obsługiwanych przez firmy CFM w Polsce. Tylko auta w FSL i LS [000]
CFM fleet in Poland covered by FSL and LS plans [in thou.]

2018	2019	2020	2021	2022	2023
187,7	157,6	181	191	263,1	266

Źródło: PZWLP
Source: PZWLP

kilometr, o 9,7 grama mniej niż w 2022 roku. W przypadku modeli dostawczych o dmc do 3,5 tony emisja zmalała o 3,7 gram do 131,2 gram.
Najpopularniejszymi modelami w wynajmie długoterminowym były: Skoda Octavia, Toyota Corolla, Volkswagen Golf i Hyundai i30.

9.7 grams versus 2022. Emissions for commercial vehicles with GVWR up to 3.5 tons went down by 3.7 grams to 131.2 grams.
Most popular models covered by long-term rental included: Skoda Octavia, Toyota Corolla, Volkswagen Golf, and Hyundai i30.

W roku 2023 tempo wzrostu firm wynajmu krótko- i średnioterminowego było równie słabe jak rok wcześniej, dopiero w ostatnim kwartale przyspieszyło do 12,3 proc. PZWLP nie podał liczebności flot wypożyczalni na koniec 2023 roku.

The growth pace of short- and mid-term rental companies was just as slow as the year before and picked up to 12.3 per cent only in the last quarter. PZWLP did not disclose the size of the rental fleet at end-2023.

Import aut używanych

Od 2015 roku prezentujemy statystyki dotyczące pierwszych rejestracji używanych samochodów sprowadzonych do Polski wykorzystując analizy PZPM przygotowane na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. Dane te zbliżone są do importu (ujmując w tym wewnątrzwspólnotowe nabycie) samochodów używanych (po uwzględnieniu przesunięcia w czasie) publikowanych przez Ministerstwo Finansów, z których korzystaliśmy do końca 2015 roku.

W 2023 roku w Polsce zarejestrowano 738,4 tys. używanych aut osobowych sprowadzonych z zagranicy, o 4,5 proc. więcej niż w 2022 roku. Jest to wynik porównywalny do poziomu zanotowanego w 2014 roku.
Sprowadzanych aut używanych jest blisko 2 razy więcej niż zarejestrowanych w tym czasie aut nowych. Taka proporcja utrzymuje się od momentu wejścia Polski do UE. Przed 2004 rokiem import aut używanych nie przekraczał 40 tys. rocznie.

W post-pandemicznym 2023 roku utrzymuje się popularność najstarszych, ponad 10-letnich pojazdów, choć

Import of used vehicles

Since 2015 we have been presenting statistics that illustrate first registrations of second-hand vehicles imported to Poland. These figures are based on PZPM's analyses driven by records from the Central Register of Vehicles. They are similar to figures for second-hand vehicle imports (with intra-Community acquisition included) of used vehicles (considering time lag) published by the Ministry of Finance which we were tapping into until the end of 2015.

738,400 imported used passenger cars were registered in Poland in 2023, i.e. 4.5 per cent more than in 2022. This result is comparable to the 2014 level.
Currently, the number of imported used cars is nearly double versus the number of newly registered vehicles. Such proportions have remained stable since Poland's accession to the EU, but prior to 2004 imports of second-hand cars failed to exceed 40,000 vehicles.

The popularity of the oldest, more than a decade old vehicles, is holding on strong, although their share went

Rejestracje używanych, sprowadzanych zza granicy samochodów osobowych [szt.]
Import/registrations of second-hand vehicles [units]

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
743,2	791,9	952,1	869,4	927,9	929,0	771,8	859,1	706,8	738,4

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Struktura wiekowa importu/rejestracji sprowadzanych używanych samochodów osobowych [%]
The age structure of second-hand imported vehicles [in %]

	Powyżej 10 lat 10 years and over	Od 4 do 10 lat From 4 to 19 years	Do 4 lat 4 years and under
2016	53,9	37,2	8,9
2017	53,3	36,9	9,8
2018	54,0	35,4	10,7
2019	54,5	34,3	11,1
2020	55,5	33,5	10,9
2021	57,8	32,3	9,9
2022	62,3	29,3	8,4
2023	60,5	30,8	8,7

Źródło: MF i PZPM
Source: MoF and PZPM

ich udział zmalał o 1,8 pp. do 60,5 proc. O 1,5 pp. wzrósł udział samochodów mających od czterech do dziesięciu lat, do 30,8 proc. Udział aut w wieku do 4 lat powiększył się do 8,7 proc., a więc o 0,3 punktu proc.

down by 1.8 percentage points to 60.5 per cent. The share of four to ten years old vehicles was up by 1.5 percentage points to 30.8 per cent. Meanwhile, the share of vehicles aged four years and under increased to 8.7 per cent, or by 0.3 percentage points.

W podziale na normy czystości spalin Euro, samochody spełniające normę Euro 4 traciły popularność kolejny rok i stanowiły 28,6 proc. rejestracji, ustępując po raz

Split by emission standards, the share of vehicles compliant with Euro 4 standard dropped again to 28.6 per cent of the fleet, which were outnumbered for the first

pierwszy autom spełniającym normę Euro 5, których udział wyniósł 33,1 proc. Trzecią najpopularniejszą normą wśród importowanych aut była Euro 6, miało ją 27,6 proc. sprowadzonych pojazdów (wzrost o 6,5 pp.), zaś auta z normą Euro 3 znalazły się na trzecim miejscu, z udziałem 8,1 proc., co oznacza spadek o 3,1 pp.

time by Euro 5-compliant vehicles holding 33.1 per cent of share. Euro 6 was the third most common emission standard among imported vehicles which accounted for 27.6 per cent of the imported fleet (up by 6.5 percentage points). Euro-3 compliant vehicles came third with 8.1 per cent of share, which was down by 3.1 percentage points.

Wśród pojazdów używanych silniki benzynowe miało 52,8 proc. (o 2,4 pp. mniej niż rok wcześniej), 42,3 proc. wysokoprężne (wzrost o 1,3 pp.), napęd hybrydowy 2,6 proc. (z hybrydami plug-in 3,0 proc.), LPG 1,3 proc. i 0,5 proc. elektryczny.

52.8 per cent of used vehicles (down by 2.4 percentage points on the previous year) were powered by petrol engines, 42.3 per cent by diesel units (up by 1.3 percentage point), 2.6 per cent by hybrid drives (3.0 per cent with plug-in hybrid drives), 1.3 per cent with LPG, and 0.5 per cent with an all-electric drive.

Wśród marek kolejność w 2023 roku na pierwszym miejscu pozostał Volkswagen, z rejestracją 75 tys. aut, o 4,4 proc. więcej niż w 2022 roku. Na drugim miejscu pod względem popularności zaszła zmiana, awansował Ford z wynikiem 71,3 tys. aut, co oznacza 8,2-procentowy wzrost. Dopiero na trzecim miejscu znalazł się Opel, który zanotował 0,1-procentowy spadek do 68,8 tys. rejestracji, zaś na czwartym miejscu znalazło się Audi (63,8 tys., więcej o 5,8 proc.), które znalazło się przed BMW (47,5 tys., wzrost o 6,0 proc.).

Split by brands, Volkswagen consolidated its leading position in 2023 with 75,000 registrations, which were up by 4.4 per cent versus 2022. Ranking second in terms of popularity was Ford which advanced in the league table with 71,300 units and an increase by 8.2 per cent. Finally, ranking third was Opel with a decline by 0.1 per cent to 68,800 registrations. Audi came fourth (63,800; up by 5.8 per cent), ahead of BMW (47,500; up by 6.0 per cent).

Samochody dostawcze i ciężarowe
Commercial and heavy-duty vehicles

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.

Vehicle fleet

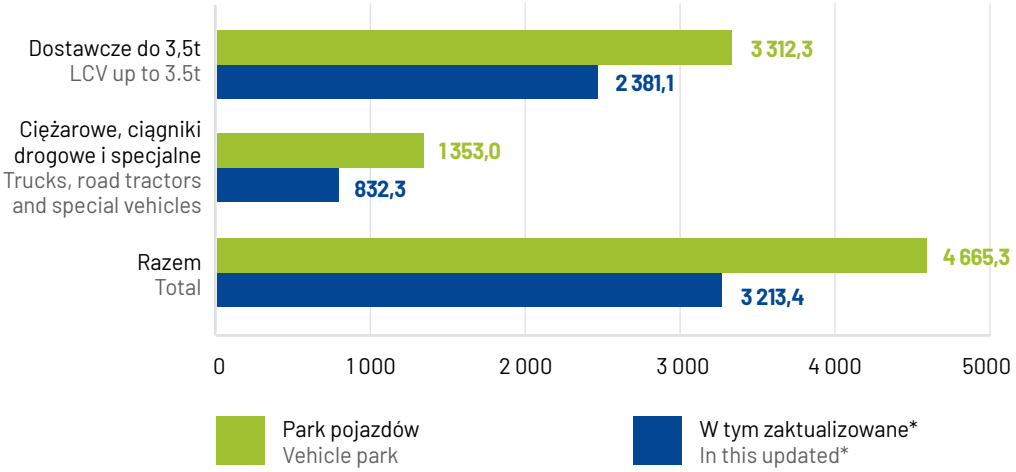
Putting this yearbook together, we have tapped into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Register of Vehicles.

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 vehicles.

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 i samochodów specjalnych sięgnęła na koniec 2023 roku 1451,9 tys.

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 the Central Register of Vehicles) accounted for 1,451,900 at end-2023.

Park zarejestrowanych samochodów dostawczych, ciężarowych, specjalizowanych i ciągników drogowych w Polsce – 2023 rok [000 szt.]
Park of registered LCVs, Specialized Vehicles, Trucks and Road tractors in Poland – 2023 year [000 units]



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

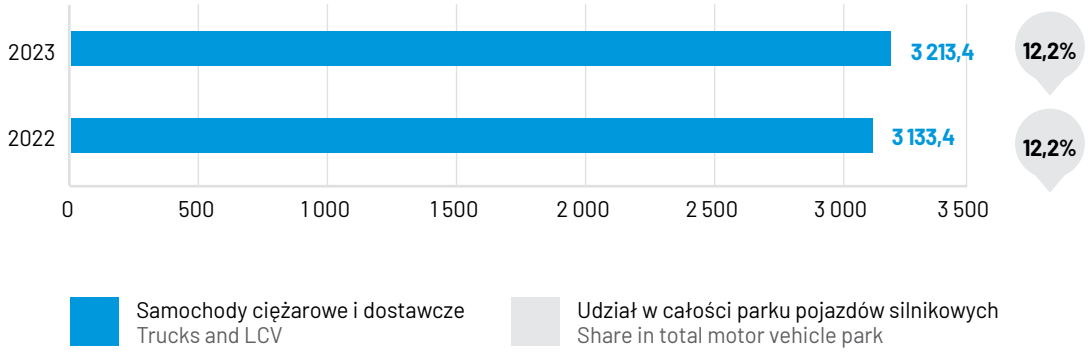
W aktualizowanej części parku pojazdów użytkowych (samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, specjalnych, ciężarowych i ciągników drogowych, w tym siodłowych) na koniec 2023 roku było 3213,4 tys., o 2,6 proc. więcej niż na koniec 2022 roku.

At end-2023 the updated part of the commercial vehicle fleet (light commercial vehicles with GVW of up to 3.5t, special vehicles, heavy commercial vehicles and road tractors, including tractor units) included 3,213,400 such vehicles, what marks an increase by 2.6 per cent versus end-2021.

W 2023 roku udział samochodów ciężarowych, specjalnych, ciągników samochodowych i lekkich dostawczych w całości parku pojazdów silnikowych nie zmienił się w stosunku do 2022 roku i wyniósł 13,0 proc. Natomiast jeśli chodzi o pojazdy zaktualizowane, to udział wyniósł 12,2% - bez zmian w stosunku do 2022 roku.

In 2023, the share of heavy commercial vehicles, special purpose vehicles, tractor units and light commercial vehicles in total fleet remained stable versus 2022 and stood at 13.0 per cent. Meanwhile, the share of the updated fleet stood at 12.2 per cent and remained unchanged since 2022.

Samochody dostawcze i ciężarowe, specjalizowane i ciągniki drogowe zarejestrowane w Polsce * [000 szt.] – 2023 rok
Commercial Vehicles (LCVs and Trucks), Special Vehicles and Road Tractors registered in Poland * [000 units] – 2023 year



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

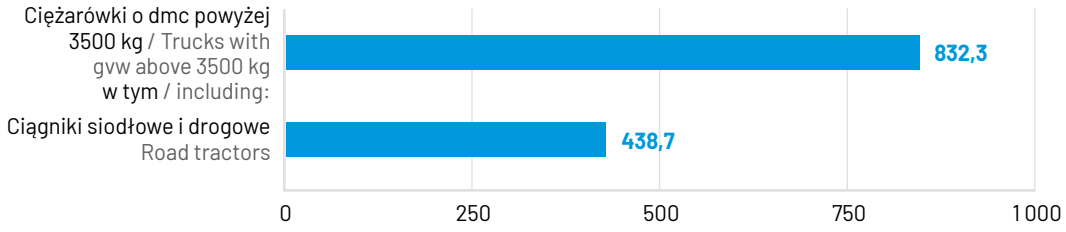
Samochody dostawcze do 3,5 t dmc

Na koniec 2023 roku w części aktualizowanej, było zarejestrowanych w Polsce 2 381,1 tys. lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 2,1 proc. więcej niż w 2022 roku. Dwie trzecie (67 proc.) z zarejestrowanych aut dostawczych liczyła sobie ponad jedenaście lat, a grupa najstarszych, ponad 20-letnich zwiększyła się o 1 pp. do 24 proc. Najmłodsze - liczące do czterech lat samochody stanowiły 13 proc. tego parku.

Light commercial vehicles up to 3.5 t GVW

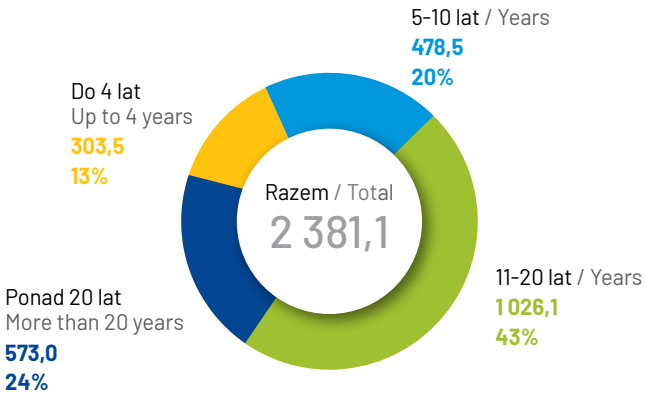
Records for the updated part of the fleet reveal that at end-2023 Poland was home to 2,381,100 light delivery vehicles with GVW of up to 3.5 tons i.e. more by 2.1 per cent than in 2022. Two-thirds (67 per cent) of registered commercial vehicles were 11 years and over, while the category of the oldest - more than two decades old commercial vehicles - was up by 1 percentage points to 24 per cent. The youngest four years and under vehicles accounted for 13 per cent of the fleet.

Park transportowy* w 2023 roku [000 szt.]
Transport fleet* in 2023 [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 2023roku [000 szt.]
Age structure of LCV* with gvw of up to 3,5 ton at the end of 2023 [000 units]



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 (17,4 proc. udziału w całości parku) wielkopolskim (10,8 proc.) oraz śląskim (9,8). Najmniejszym parkiem lekkich aut dostawczych dysponowały województwa: opolskie (2,3 proc.), lubuskie (2,7) oraz podlaskie (2,8 proc.).

The biggest number of registrations was declared for Mazowieckie (17.4 per cent of share in total fleet), Wielkopolskie (10.8 per cent) and Śląskie (9.8) provinces, while the smallest LCV fleet was based in Opolskie (2.3 per cent), Lubuskie (2.7 per cent) and Podlaskie (2.8 per cent) provinces.

Wśród pojazdów dostawczych najpopularniejszy jest napęd wysokoprężny. W takie silniki wyposażone było 90 proc. pojazdów, w jednostki benzynowe 6 proc., zaś do spalania LPG przystosowane było 4 proc. aut. W napęd gazowy (CNG/LNG) wyposażone było 1,7 tys. pojazdów. Ciągle śladowe ilości stanowią pojazdy elektryczne (5,7 tys. szt., blisko dwa razy więcej niż rok wcześniej) czy hybrydowe (0,5 tys. szt.).

Diesel was the most popular fuel type for light commercial vehicles. 90 per cent of them were fitted with diesel units, 6 per cent with petrol units, only 4 per cent came with LPG conversions, while 1,700 were fitted with an autogas (CNG/LNG) installation. Electric vehicles (5,700 units; nearly double the figure for the previous year) or hybrids (500 units) continue to hold a minor share in total fleet.

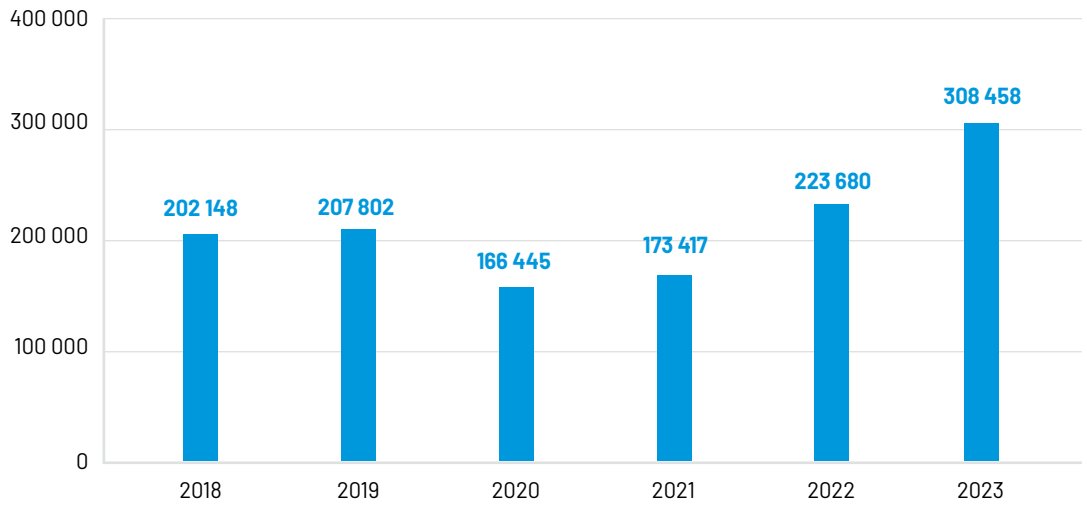
Użytkownicy indywidualni (w tym prowadzący działalność gospodarczą) dysponują 74,9 proc. całego parku lekkich aut dostawczych. Na podmioty instytucjonalne przypadło 25,1 proc., ale w segmencie aut liczących do czterech lat udział użytkowników rejestrujących na REGON sięgnął 76,7 proc. Auta ponad 20-letnie w 93,7 proc. użytkowane były przez osoby fizyczne.

Individual users (including individuals conducting economic activity) benefit from 74.9 per cent of the total LCV fleet. Corporate entities had 25.1 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 76.7 per cent. 93.7 per cent of more than two decades old vehicles were owned by natural persons.

Wśród samochodów dostawczych liczących do czterech lat 18,9-procentowy udział w rynku zdobył Renault przed Fiat (13,2 proc.), Fordem (12,1 proc.), Mercedesem-Benzem (8,8 proc.) oraz Iveco (8,7 proc.).

The leader among commercial vehicles aged four years and under was Renault with 18.9 per cent of market share, ahead of Fiat (13.2 per cent), Ford (12.1 per cent), Mercedes-Benz (8.8 per cent), and Iveco (8.7 per cent).

Produkcja samochodów ciężarowych (w tym dostawczych) i ciągników samochodowych [szt.]
Production of commercial vehicles (LCVs and trucks) and road tractors [units]

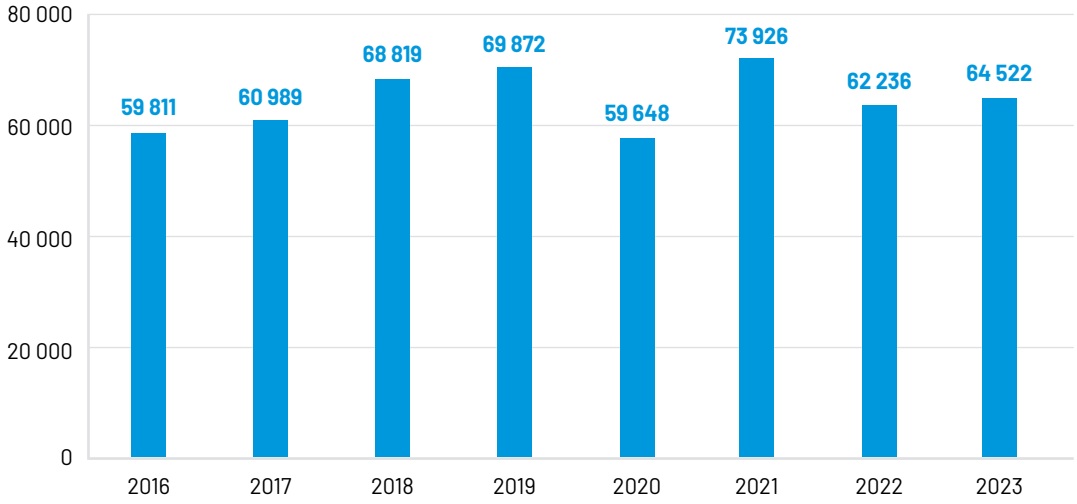


Źródło: GUS
Source: CSO

W segmencie samochodów od pięciu do dziesięciu lat najpopularniejszymi markami były: Fiat (17,7 proc. udziału w segmencie), Renault (15,3 proc.), Ford (10,1 proc.), Peugeot (9,9 proc.) oraz Volkswagen (9,0 proc.).

Most popular makes in the segment of five to 10 year old vehicles included: Fiat (17.7 per cent of share in the segment), Renault (15.3 per cent), Ford (10.1 per cent), Peugeot (9.9 per cent), and Volkswagen (9.0 per cent).

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

Średni wiek samochodu dostawczego do 3,5 tony w aktualizowanej części całego parku sięgnął na koniec 2023 roku 14,7 lat, natomiast mediana wyniosła 15 lat.

At end-2023, an average light commercial vehicle with GVW up to 3.5t from the updated part of total fleet was 14.7 years old, with the median age of 15 years.

Samochody ciężarowe

Heavy-duty vehicles

Na koniec 2023 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 832,3 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony o 3,9 proc. więcej niż w 2022 roku. W ogólnej liczbie tych pojazdów użytkowych było 438,7 tys. ciągników siodłowych, 284,7 tys. samochodów na podwoziach ciężarowych oraz 108,9 tys. samochodów specjalnych.

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2023 Poland was home to 832,300 registered trucks with GVW of 3.5 tons and over, i.e. a figure higher by 3.9 per cent than in 2022. The overall number included 438,700 tractor units, 284,700 HDV chassis trucks and 108,900 special-purpose vehicles.

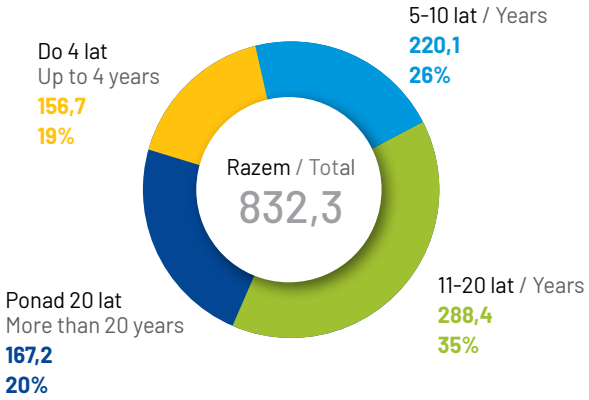
Największy, 35-procentowy udział w całości parku miały samochody w wieku od jedenastu do dwudziestu, a od pięciu do dziesięciu lat 26 proc. Najmłodsze samochody ciężarowe, mające 4 lata lub mniej miały 19-procentowy udział w całości parku, zaś najstarsze, ponad 20-letnie, 20-procentowy.

11 to 20 year old vehicles had the highest 35 per cent share in total fleet, while five to 10 year vehicles accounted for 26 per cent. The youngest 4 years old and under vehicles had 19 per cent of share in total fleet, while the oldest 20-year old vehicles secured 20 per cent of share.

W podziale na formy własności 50,9 proc. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (w tym ciągniki siodłowe) należało do osób indywidualnych (w tym prowadzących działalność gosp.), zaś 49,1 proc. do firm.

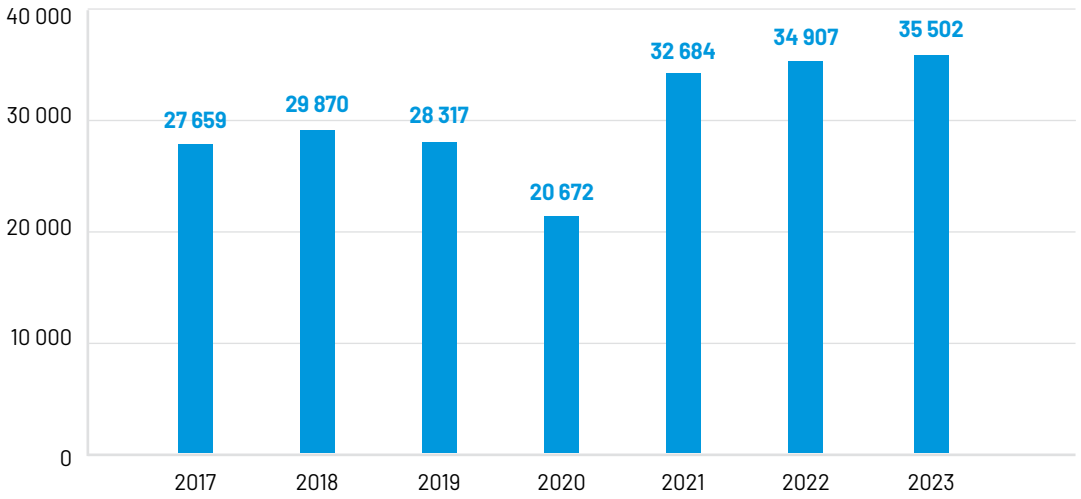
Split by type of ownership, nearly 50.9 per cent of trucks with GVW of above 3.5 tons (including road tractors) belong to individual customers (including users conducting their own economic activity), while 49.1 per cent are owned by companies.

Struktura wiekowa samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony*, w tym ciągniki drogowe i samochody specjalne, na koniec 2023 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 2023 [000 units]



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

W grupie samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony liczących do czterech lat najpopularniejszą marką tego segmentu był DAF, na koniec 2023 roku miał 19,9 proc. segmentu, przed Mercedesem-Benzem (18,0 proc.) i Volvo (17,0 proc.). W grupie samochodów od pięciu do dziesięciu lat palma pierwszeństwa przypadła marce MAN (19,2 proc.) przed Mercedesem-Benzem (17,6 proc.) i Scanią (17,4 proc.).

The most popular make among four years and under trucks with GVW of above 3.5 tons at end-2023 was DAF with 19.9 per cent of share in the segment, ahead of Mercedes-Benz (18.0 per cent) and Volvo (17.0 per cent). The leader in the five to 10 year old category was MAN (19.2 per cent), outperforming Mercedes-Benz (17.6 per cent) and Scania (17.4 per cent).

Wśród paliw alternatywnych najpopularniejszy był sprężony gaz ziemny (3,8 tys. samochodów) oraz LNG (3,0 tys.). Pojazdów o dmc pow. 3,5 tony z napędem bateryjnym było zarejestrowanych 91 sztuk.

Compressed natural gas (3,800 vehicles) and LNG (3,000) were the most popular alternative fuels. Registrations included 91 e-trucks with GVW of more than 3.5 tons.

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

Most trucks with GVW of above 3.5 tons were registered in Mazowieckie (23.7 per cent), Wielkopolskie (12.7 per cent) and Śląskie (9.0 per cent) provinces. On the opposite end were Opolskie (2.0 per cent), Warmińsko-mazurskie (2.4 per cent), and Lubuskie (2.5 per cent) provinces with the lowest number of registrations. The average age of vehicles from this group stood at 13.2 years, with the median age of 12 years.

Pojazdy ciężkie

W 2023 roku zaktualizowany park samochodów ciężarowych, specjalnych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wyniósł 662,0 tys. sztuk, o 4,6 proc. więcej niż rok wcześniej. W tej liczbie 437,9 tys. stanowiły ciągniki siodłowe, resztę samochody ciężarowe i specjalne.

W strukturze wiekowej dominuje grupa w wieku od jedenastu do dwudziestu lat (35 proc. całości) oraz od pięciu do dziesięciu lat (30 proc.). Pojazdy najmłodsze, mające do czterech lat liczyły 22 proc., zaś najstarsze, ponad dwudziestoletnie 13 proc.

Na firmy było zarejestrowane 48,5 proc. parku pojazdów najcięższych, reszta tj. 51,5 proc. na osoby indywidualne (w tym prowadzące działalność gospodarczą). W przypadku najmłodszej grupy udział osób indywidualnych wyniósł 13,4 proc., aby w samochodach ponad dwudziestoletnich sięgnąć 76,6 proc.

W segmencie najmłodszych (do czterech lat) samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton na pierwszym miejscu z 21,3-procentowym udziałem był DAF przed Volvo (18,5 proc.) i Mercedes-Benz (18,2 proc.).
W grupie ciężarówek liczących od pięciu do dziesięciu lat liderem została Scania (19,1 proc.), za nią znalazł się MAN (18,5 proc.) i DAF (18,1 proc.).

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (25,1 proc.), wielkopolskim (13,1 proc.) oraz śląskim (8,8 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2,0 proc.), warmińsko-mazurskie (2,3 proc.) i lubuskie (2,5 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 11,3 roku, przy medianie 10 lat.

Ciągniki siodłowe

Na koniec 2023 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 438,7 tys. wszystkich ciągników samochodowych – z masą poniżej 16 ton i tych ciężkich. Udział najstarszych w grupie ciągników, ponad 20-letnich wyniósł tylko 4,1 proc. i było to tyle samo co rok wcześniej. Najmłodszych - do czterech lat sięgnął

Heavy commercial vehicles

In 2023, the updated fleet of trucks, special-purpose vehicles and tractor units with GVW of above 16 tons accounted for 662,000 vehicles, or 4.6 per cent more than the year before. This figure includes 437,900 road tractors, while the rest were heavy-duty and special-built vehicles.

The age structure is dominated by 11 to 20 year old vehicles (35 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 22 per cent, while the oldest vehicles - more than two decades old - for 13 per cent.

48.5 per cent of the heaviest fleet included vehicles registered by businesses, while the remaining 51.5 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 13.4 per cent and totalled 76.6 per cent for more than 20 years old vehicles.

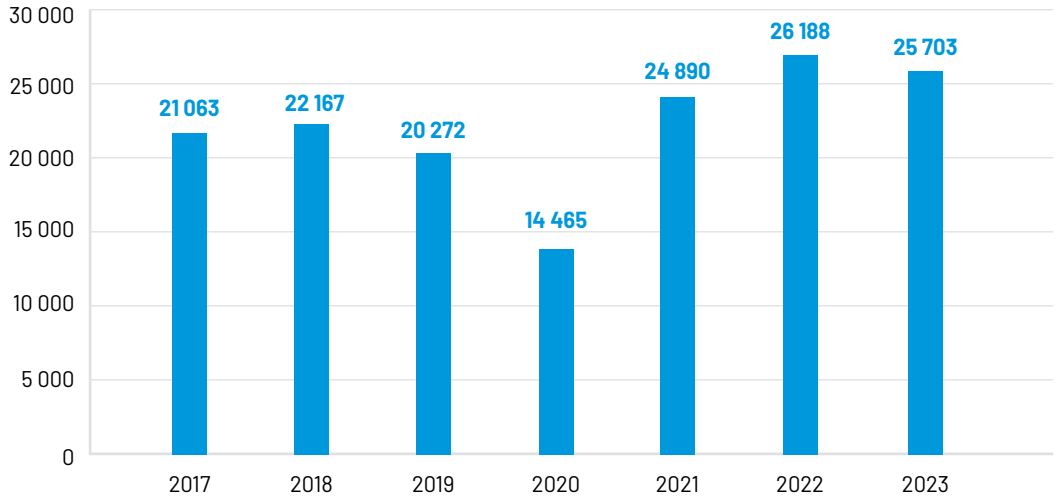
Ranking first with 21.3 per cent of market share in the segment of the youngest trucks (four years and under) with GVW of above 16 tons was DAF, ahead of Volvo (18.5 per cent), and Mercedes-Benz (18.2 per cent).
The leader in the five to 10 year old HDV segment was Scania (19.1 per cent), outperforming MAN (18.5 per cent), and DAF (18.1 per cent).

Most trucks with GVW of above 16 tons were registered in Mazowieckie (25.1 per cent), Wielkopolskie (13.1 per cent) and Śląskie (8.8 per cent) provinces. The lowest number of registrations was declared for Opolskie (2.0 per cent), Warmińsko-mazurskie (2.3 per cent), and Lubuskie (2.5 per cent). The average age of vehicles from this group stood at 11.3 years, with the median age of 10 years.

Tractor units

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2023 Poland was home to 438,700 tractor units altogether, with GVW of under 16 tons and heavier ones. The share of the oldest, more than twenty years old units accounted for merely 4.1 per cent and remained stable since 2022. The share of the youngest - four

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]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/Central Registry of Vehicles

26,4 proc., o 1,5 punktu proc. mniej w stosunku do 2022 roku. Ciągniki w wieku od pięciu do dziesięciu lat były najpopularniejsze i stanowiły na koniec 2023 roku 37,3 proc. parku, o 0,3 pp. więcej niż rok wcześniej. Mające od jedenastu do dwudziestu lat i stanowiły 32,2 proc. floty tj. o 1,2 punktu proc. więcej niż w 2022 roku. Średnia wieku ciągników samochodowych wyniosła 8,9 roku, przy medianie 8 lat, tyle samo co w 2022 roku.

Na koniec 2023 roku w zaktualizowanej części parku liczba zarejestrowanych w Polsce ciągników samochodowych była o 45,1 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.

years and under vehicles - totalled 26.4 per cent or was down by 1.5 percentage points year-to-year. Most popular were five to 10 year old tractors which had 37.3 per cent of share in the fleet at end-2023 or were up by 0.3 percentage points versus the previous year. Vehicles aged from 11 to 20 years accounted for 32.2 per cent of the fleet, a figure higher by 1.2 percentage points versus 2022. The average age of a road tractor with GVW of above 3.5 tons was 8.9 years, with the median age of eight years, what has remained unchanged since 2022.

Records for the updated part of the fleet reveal that road tractors registered in Poland at end-2023 outnumbered registered trucks (complete chassis, exclusive of tractors and special-purpose vehicles) with GVW of more than 3.5 tons by 45,100 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.

Produkcja

W 2023 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały wg danych GUS 308,5 tys. samochodów ciężarowych (w tym dostawczych) i ciągników do ciągnięcia naczep, o 37,9 proc. więcej niż rok wcześniej, co było skutkiem popandemicznego ożywienia gospodarki.
MAN wyprodukował w niepołomickiej fabryce w 2023 roku 49 417 samochodów, o blisko 73 proc. więcej niż w 2022 roku. Niemal 80 proc. produkcji to ciężkie modele, reszta to modele klasy średniej i lekkiej, których produkcję rozpoczął po zakończeniu rozbudowy zakładu. Główne rynki eksportowe to kraje Unii Europejskiej (z Niemcami jako największym rynkiem, przed Polską), Wielka Brytania, Turcja, oraz kraje Afryki i Azji.
Wytwarzający wojskowe samochody Jelcz SA, działający w ramach koncernu Huta Stalowa Wola, wypuszcza kilkaset pojazdów rocznie.

Manufacturing

Data of the Statistics Poland reveal that in 2023 manufacturing sites based in Poland produced 308,500 heavy-duty vehicles (including LCVs) and tractors for semitrailers, i.e. more by 37.9 per cent than the year before, what reflects the post-pandemic economic revival.
In 2023, Niepołomice-based MAN factory assembled 49,417 vehicles, or more than 73 per cent units more than in 2022. Nearly 80 per cent of its output are heavy-duty models, the remaining 20 per cent are medium and light models whose production was launched when expansion of the factory was completed.
Key export markets include the European Union countries (with Germany being the largest market, ahead of Poland), the UK, Turkey as well as Africa and Asia.
Jelcz SA, a Huta Stalowa Wola company which is the maker of military vehicles, manufactures several hundred units annually.

Nowe rejestracje

Samochody dostawcze

W 2023 roku rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton odnotował 3,7-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku, do 64,5 tys. aut.

Zgodnie z analizami PZPM wykonanymi na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów, w grupie samochodów dostawczych do 3,5 tony, w 2023 roku liderem rynku był Renault, z wynikiem 13,4 tys. zarejestrowanych aut, o 3,5 proc. wyższym niż w 2022 roku. Udział francuskiej marki w rynku pozostał na wcześniejszym poziomie 20,7 proc. Na drugim miejscu uplasował się Ford (9,2 tys., wzrost o 6,5 proc.), który wyprzedził Fiata (7,4 tys., wzrost o 6,6 proc.). Czwartą pozycję zajęła Toyota (6,8 tys., przyrost o 46,7 proc.) przed Volkswagenem (5,8 tys., poprawa o 33,8 proc.).
Szóste miejsce przypadło marce Mercedes-Benz (5,7 tys., o 4,7 proc. mniej niż w 2022 roku). Kolejne lokaty zajęły: Iveco (5,7 tys., mniej o 20,2 proc.), Opel (3,1 tys., spadek o 20,2 proc.), Peugeot (2,0 tys., spadek o 21,7 proc.) i Citroen, który pierwszą dziesiątkę zamyka z wynikiem 1,8 tys. rejestracji, co oznacza 34,2-procentowy wzrost w porównaniu z 2022 rokiem.

New registrations

Light commercial vehicles

In 2023, the market of light delivery vehicles with GVW of up to 3.5 tons grew by 3.7 per cent year-to-year to 64,500 vehicles.

PZPM's analyses of records from the Central Registry of Vehicles reveal that the 2023 leader on the market of LCVs with GVW of up to 3.5t was Renault with 13,400 new registrations, a figure higher by 3.5 per cent versus 2022. Previously, the French brand had 20.7 per cent of share. Ranking second was Ford (9,200; up by 6.5 per cent), which outperformed Fiat (7,400; up by 6.6 per cent). Ranking fourth was Toyota (6,800; up by 46.7 per cent) ahead of Volkswagen (5,800; up by 33.8 per cent). Mercedes-Benz came sixth (5,700; down by 4.7 per cent less versus 2022). Ranking further down the list were Iveco (5,700; down by 20.2 per cent), Opel (3,100; down by 20.2 per cent), Peugeot (2,000; down by 21.7 per cent) and Citroen which came last in the top 10 with 1,800 registrations, marking an increase by 34.2 per cent versus 2022.

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	2023	2022	Zmiana % r/r Change % y/y
Volvo	6 644	6 262	6,1
Mercedes-Benz	6 144	7 001	-12,2
DAF	5 750	7 332	-21,6
Scania	5 241	4 717	25,3
MAN	5 166	4 182	9,5
Iveco	3 428	2 346	46,1
Renault	2 092	2 071	1,0
Pozostałe / Others	1 037	996	4,1
Razem / Total	**35 502**	**34 907**	**1,7**

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/Central Registry of Vehicles

W rankingu modeli na pierwszym miejscu znalazł się Renault Master (10 050 szt.) przed Iveco Daily (5682 szt.) oraz Fiat Ducato (4971 szt.). Za nim uplasował się i Mercedes-Benz Sprinter (4661 szt.) oraz Ford Transit (4221 szt.).

Według Związku Polskiego Leasingu finansowanie leasingiem nowych i używanych samochodów dostawczych

The leader among most sought-after models was Renault Master (10,050 units), ahead of Iveco Daily (5,682 units), and Fiat Ducato (4,971 units). Right behind it was Mercedes-Benz Sprinter (4,661 units), followed by Ford Transit (4,221 units).

Figures of the Polish Leasing Association reveal that in 2023 the value of lease plans for new and used

Pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 t [szt.]
First registrations of new HCV with gvw above 16 t [units]

Marka Brand	2023	2022	Zmiana % r/r Change % y/y
Volvo	6 574	6 236	5,4
Mercedes-Benz	5 732	6 597	-13,1
DAF	5 624	7 194	-21,8
Scania	5 241	4 182	25,3
MAN	4 758	4 385	8,5
Renault	1 965	1 973	-0,4
Iveco	1 344	906	48,3
Ford Trucks	487	662	-26,4
Pozostałe / Others	54	30	80,0
Razem / Total	**31 778**	**32 165**	**-1,2**

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc od 3,5 do 16 t [szt.]
Registrations of new trucks with gvw 3.5-16 t [units]

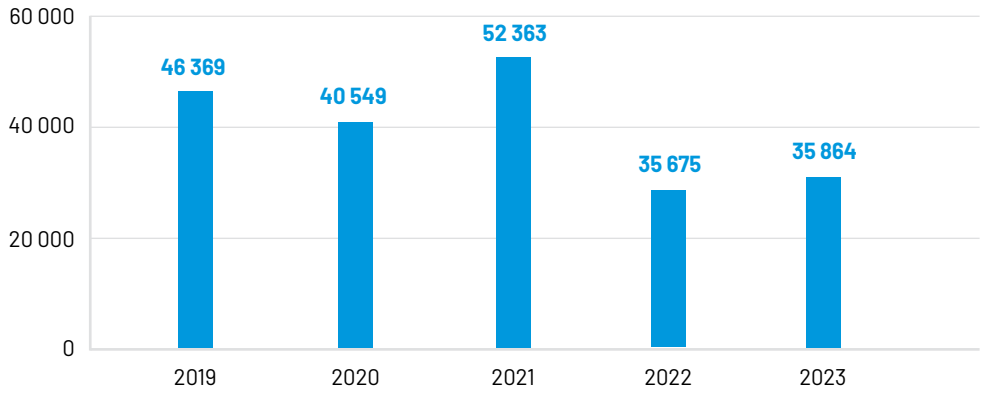
Marka Brand	2023	2022	Zmiana % r/r Change % y/y
Iveco	2 073	1 432	44,8
Mercedes-Benz	407	398	2,3
MAN	405	321	26,2
Mitsubishi Fuso	285	201	41,8
Renault	127	97	30,9
DAF	126	138	-8,7
Volvo	64	24	166,7
Pozostałe / Others	207	100	107,0
Razem / Total	**3 694**	**2 711**	**36,3**

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/Central Registry of Vehicles

o dmc do 3,5 tony w 2023 roku objęło pojazdy wartości 7,6 mld zł. W ujęciu wartościowym jest to 26-procentowy wzrost względem 2022 roku. Wg analiz PZPM danych CEP liczba zarejestrowanych nowych i używanych (sprowadzonych zza granicy) lekkich aut dostawczych w 2023 roku przez firmy prowadzące leasing i CFM wykazała 0,6-procentowy wzrost do 35,9 tys. sztuk.

commercial vehicles with GVW of up to 3.5 tons totalled PLN 7.6 billion. Value-wise, this figure reflects an increase by 26 per cent versus 2022. PZPM analyses of records from the Central Register of Vehicles reveal that in 2023 the number of new and used (imported) light commercial vehicles registered by lease and CFM companies was up by 0.6 per cent to 35,900 units.

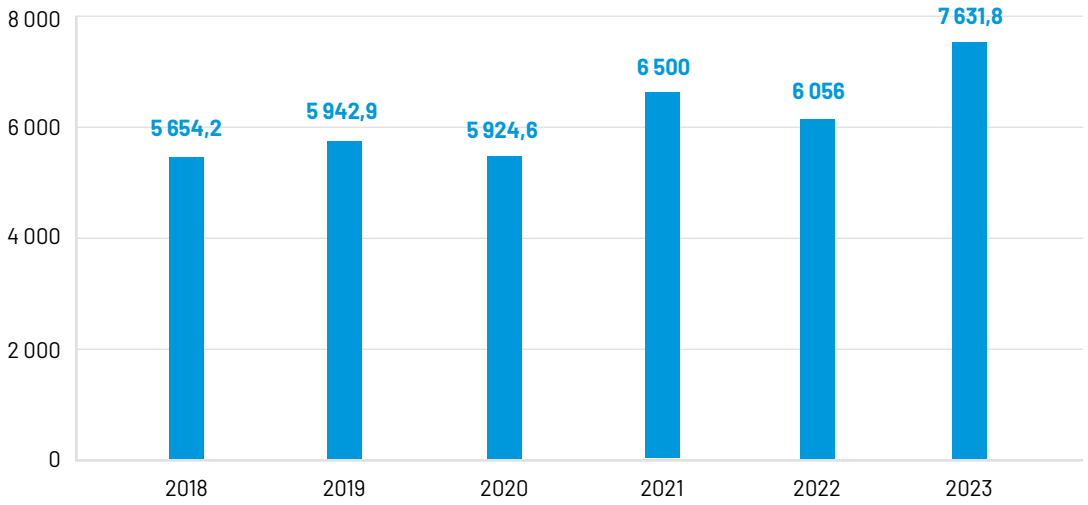
Liczba wyleasingowanych nowych i używanych lekkich aut dostawczych rejestrowanych po raz pierwszy w Polsce [sztuki] / Number of leased new and used LCV registered for a first time in Poland [units]



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

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Wartość wyleasingowanych nowych i używanych lekkich aut dostawczych [mln zł]
Value of leased new and used LCV [in PLN m]



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

Rejestracje samochodów ciężarowych

W 2023 roku pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton sięgnęły 35 502 sztuk, to jest o 1,7 proc. więcej niż w 2022 roku.

W kluczowym dla polskiego rynku segmencie samochodów ciężarowych o dmc równym lub większym od 16 ton rejestracje wyniosły 31 778 sztuk, o 1,2 proc. mniej niż w 2022 roku.

Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły ciągniki siodłowe, których zarejestrowano 25 703 sztuki, o 1,9 proc. mniej niż rok wcześniej. Ciągniki samochodowe stanowiły 72,4 proc. rynku, o 2,6 punktu procentowego mniej niż rok wcześniej. Rynek podwozi wzrósł o 12,4 proc., do 9799 sztuk.

Najpopularniejszą marką wśród nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony było Volvo

Registrations of trucks

In 2023, first registrations of new trucks with Gross Vehicle Weight of above 3.5 tons accounted for 35,502 vehicles, i.e. 1.7 per cent more than in 2022.

Registrations of trucks with GVW of 16 tons and over, a pivotal segment for the Polish market, accounted for 31,778 vehicles, what means they were down by 1.2 per cent on a previous year.

The largest group in the truck segment was formed by tractor units whose registrations accounted for 25,703 vehicles; a figure lower by 1.9 per cent compared to the previous year. They accounted for 72.4 per cent of the market and were down by 2.6 per cent year to year. The chassis market grew by 12.4 per cent to 9,799 units.

The most popular make among new heavy-duty vehicles with GVW of 3.5 tons and over was Volvo (6,644),

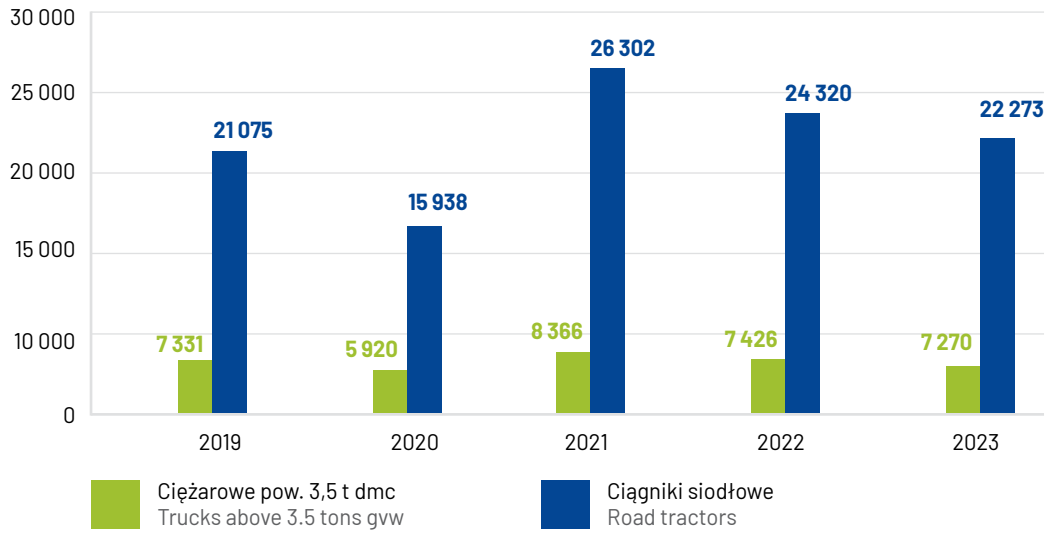
(6644 szt.) przed Mercedesem-Benzem (6144) i DAF (5750). W segmencie najcięższym, o dmc 16 ton i powyżej, który stanowi 90 proc. rynku, najpopularniejszymi markami okazały się Volvo (6574 szt.), Mercedes-Benz (5732) i DAF (5624).
Wśród nowych ciągników siodłowych o dmc powyżej 6 ton najczęściej rejestrowane były pojazdy marki Volvo (5203), DAF (4977) i Mercedes-Benz (4744).

ahead of Mercedes-Benz (6,144) and DAF (5,750). Top brands in the heaviest segment of trucks with GVW of 16t and over were Volvo (6,574), Mercedes-Benz (5,732), and DAF (5,624).
Most frequently registered new tractor units with GVW of 6 tons and over were Volvo (5,203), DAF (4,977), and Mercedes-Benz (4,744) made vehicles.

W 2023 roku sprowadzono do Polski 27,3 tys. używanych samochodów ciężarowych, o 5 proc. więcej niż w 2022 roku.
Z danych ZPL wynika, że wartość sfinansowanych leasingiem i pożyczką nowych i używanych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony zmalała w 2023 roku o 1,5 proc. do 4,3 mld zł. Do tego leasingiem objęto nowe i używane ciągniki siodłowe wartości 12,3 mld zł. Jest to o 9,5 proc. więcej niż w 2022 roku.
Łączna wartość sfinansowanych leasingiem i pożyczką samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony, ciągników siodłowych, naczep i przyczep wyniosła w 2023 roku 21,5 mld zł i była taka sama jak w 2022 roku.

In 2023, 27,300 second-hand heavy-duty vehicles were imported to Poland, what reflects an increase by 5 percentage points versus 2022.
ZPL figures reveal that the value of new and second-hand trucks with GVW of above 3.5 tons financed through lease plans and credits was down by 1.5 per cent to PLN 4.3 billion. In addition, lease plans covered new and used tractor units valued at PLN 12.3 billion, what marks an increase by 9.5 per cent versus 2022.
In 2023, total value of trucks with GVW of 3.5 tons and over, tractor units, trailers and semi-trailers financed through lease and credit totalled PLN 21.5 billion and remained unchanged versus 2022.

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]



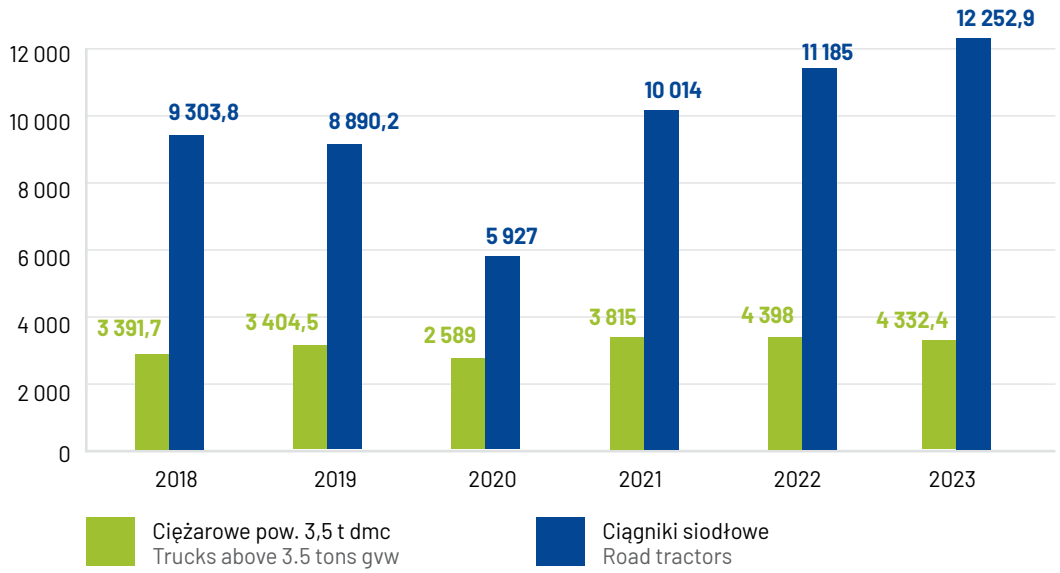
Dane odnoszą się do samochodów nowych i używanych (sprowadzanych zza granicy jak i z krajowego rynku wtórnego) / Data refer to new and used cars (imported from abroad as well as from the domestic secondhand market)

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Wg analiz PZPM danych CEP liczba nowych i używanych ciągników siodłowych sfinansowanych leasingiem (Leasing/CFM) wyniosła w 2023 roku 22 273 szt. i była o 8,4 proc. mniejsza niż w 2022 roku.

PZPM's analyses of data from the Central Register of Vehicles indicate that in 2023 the number of new and used road tractors covered by lease (lease/CFM) plans accounted for 22,273 units and was lower by 8.4 per cent versus 2022.

Wartość wyleasingowanych ciężarówek i ciągników siodłowych [mln zł]
Value of leased trucks and road tractors [in PLN m]



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

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.

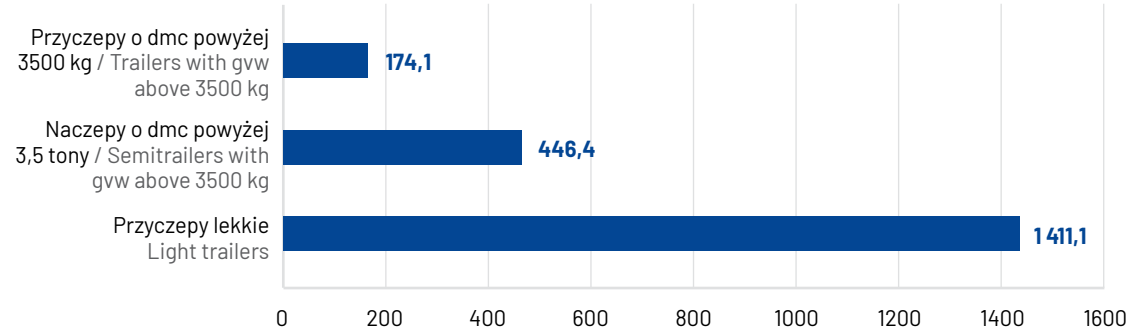
W 2017 roku Centralna Ewidencja Pojazdów – ówczesne Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wcześniejszych wniosków PZPM o urealnienie parku pojazdów, definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które mają więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji)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

Semi-trailers and trailers

Putting this yearbook together, we have tapped into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association that 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 category includes over decade old vehicles (age computed in reference to their first registration date) which were not updated in the

Park transportowy* w 2023 roku [000 szt.]
Transport fleet* in 2023 [000 units]



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

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 2023 roku 3018,2 tys., zaś naczep 567,4 tys. szt. Łącznie jest to 3585,6 tys. pojazdów (bez kolejek turystycznych). W tej liczbie w systemie CEP było oznaczonych jako zarchiwizowane 651,9 tys. przyczep i naczep. To 18 proc. parku tych pojazdów.

Przyczepy i naczepy

Na koniec 2023 roku w zaktualizowanej części parku w Polsce było zarejestrowanych 2484,9 tys. przyczep oraz 449,1 tys. naczep, łącznie 2933,9 tys. pojazdów. Wśród nich było 620,5 tys. przyczep i naczep ciężarowych oraz specjalnych o dmc powyżej 3,5 tony, o 2,4 proc. więcej niż rok wcześniej.

W parku zarejestrowanych pojazdów znajdowało się również 1411,1 tys. przyczep lekkich, co oznacza 2,7-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku. Było także 485,9 tys. przyczep rolniczych, 426,2 tys. ciężarowych i 161,3 tys. specjalnych.

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.

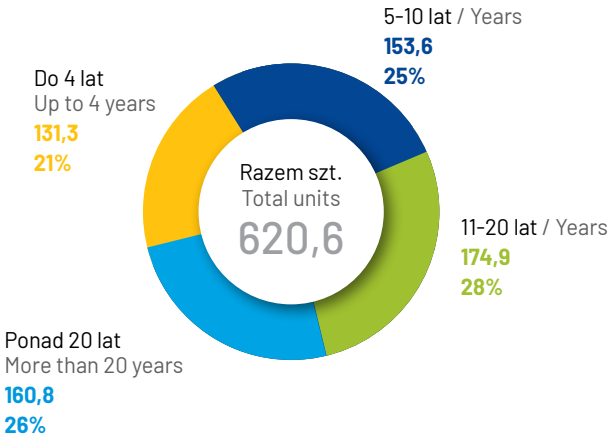
The total number of trailers (updated and holding the archived status) stood at 3,018,200 at end-2023, while the figure for semi-trailers accounted for 567,400, what adds up to 3,585,600 vehicles altogether (exclusive of road trains). This number covers 651,900 trailers and semi-trailers flagged as archived in the Central Register of Vehicles, what accounts for 18% of total fleet.

Trailers and semi-trailers

Data for the updated part of the fleet reveal that at end-2023 Poland was home to 2,484,900 registered truck trailers and 449,100 semi-trailers, or 2,933,900 vehicles altogether. This figure included 620,500 trailers, semi-trailers and special-built semis with GVW of above 3.5t, a figure higher by 2.4 per cent compared to the previous year.

The registered fleet also included 1,411,100 light trailers, a figure higher by 2.7 per cent compared to the previous year as well as 485,900 agricultural trailers, 426,200 heavy-duty and 161,300 special-built trailers.

Struktura wiekowa przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony * na koniec 2023 roku [000 szt.]
Age structure of trailers and semitrailers with gvw of more than 3,5 ton* at the end of 2023 [000 units]



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

W całości parku wśród pojazdów o tonażu pow. 3,5 t. znajdowało się 446,4 tys. naczep ciężarowych i specjalnych, o 4,6 proc. więcej niż w 2022 roku oraz 174,1 tys. przyczep ciężkich i specjalnych (spadek o 2,9 proc.).
W przypadku przyczep i naczep ciężkich (o dmc powyżej 3,5 tony) najliczniejsza jest grupa pojazdów w wieku od jedenastu do dwudziestu lat, której udział sięgnął 28 proc. Drugą pod względem liczebności jest grupa przyczep i naczep mających dwadzieścia i więcej lat (26 proc.). Pojazdy najmłodsze, mające do czterech lat stanowią 21 proc. parku, zaś w wieku od pięciu do dziesięciu lat 25 proc.

Najpopularniejszymi markami wśród przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony w kategorii do czterech lat są Schmitz (25,1 proc.), Krone (16,9 proc.) oraz Wielton (13,5 proc.). W kategorii od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu jest Schmitz (25,8 proc.) przed Krone (21,7 proc.) i Wielton (12,0 proc.).

Średni wiek w parku aktualizowanym przyczepy lekkiej wynosił 18,7 lat (mediana 16 lat), natomiast przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony 16,1 roku przy medianie 12 lat.

Total fleet of vehicles with GVW of above 3.5t included 446,400 heavy-duty and special-built semi-trailers, or 4.6 per cent more versus 2022 as well as 174,100 heavy-duty and special trailers (down by 2.9 per cent).
The largest group in the heavy trailer and semi-trailer category was formed by eleven to twenty year old vehicles whose share accounted for 28 per cent. The second largest group covered trailers and semi-trailers aged 20 years and over (26 per cent). The youngest four years and under vehicles account for 21 per cent of the fleet, while 5 to 10 year old trailers and semi-trailers have 25 per cent of share.

Most popular makes of trailers and semi-trailers with GVW of 3.5 tons and over in the four years and under category are Schmitz (25.1 per cent), Krone (16.9 per cent) and Wielton (13.5 per cent). The leader in the five to 10 years old category is Schmitz (25.8 per cent), ahead of Krone (21.7 per cent), and Wielton (12.0 per cent).

The average age of a light semi-trailer in the updated fleet was 18.7 years (with median age of 16 years), while trailers and semi-trailers with GVW of above 3.5 tonnes were 16.1 years old on average, with the median age of 12 years.

Produkcja nadwozi, przyczep i naczep samochodowych

Producenci nadwozi samochodowych dzielą się na trzy niezależne segmenty: firm specjalizujących się w przeróbkach i zabudowach aut dostawczych do 3,5 t, zabudowach na podwoziach ciężarowych pow. 3,5 t oraz produkcji przyczep i naczep. W tej branży działa kilkaset zakładów. Według danych GUS wartość nadwozi oraz przyczep i naczep wyprodukowanych w 2023 roku sięgnęła 9,0 mld zł i była o 7,7 proc. większa w stosunku 2022 roku. przeciętne zatrudnienie w tej grupie wzrosło o 7,3 proc. do 12,4 tys. osób. Ich przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto powiększyło się o 15,6 proc. do blisko 7,2 tys. zł.

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., 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 ponad 64,5 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 przekraczające 100 mln zł, pięć kolejnych uzyskuje przychody roczne od 20 do 60 mln zł.

Następny segment to zabudowy na podwoziach ciężarowych. W 2023 roku w Polsce zakupiono 9,8 tys. podwozi ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (przyrost o 12,4 proc.) i tyleż nadwozi, w tym 2 tys. kontenerowych,

Production of chassis, semi-trailer and trailers

Auto bodybuilders form three distinctive segments: companies specialising in custom-building and conversions of commercial vehicles with GVW of up to 3.5t, bodyworks for chassis cabs with GVW above 3.5t as well as production of trailers and semitrailers. The Polish body coachbuilding sector includes several hundred operators. Data of Statistics Poland reveal that the value of chassis as well as trailers and semi-trailers assembled in 2023 stood at PLN 9.0 billion and was higher by 7.7 per cent versus 2022. Meanwhile, average employment level was up by 7.3 per cent to 12,400 people. Average gross monthly salary went up by 15.6 per cent to more than PLN 7,200.

Poland is home to approx. ten leading light coachbuilders and eight heavy bodybuilders who 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., Gruau Polska sp. z o.o., Moto Wektor sp. z o.o., MR Auto, Terberg Matec Polska, and Wielton SA. It has been estimated that this PZPM members from this category employ 3,000 people, including Wielton with 2,000-strong workforce.

The Polish body-building market whose last year's national sales accounted for more than 64,500 units is responsible for conversions or custom modifications of 20 to 30 per cent of all purchased delivery vehicles, a relatively high figure compared to the Nordic countries. It includes more than 100 companies that employ more than 5,000 people. Significant fluctuation in the take-up has forced all companies from this sector to demonstrate major flexibility. The leading company from the segment is AMZ Kutno whose annual turnover exceeds 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 2023, more than 9,800 truck chassis cabs with GVW of above 3.5 tonnes (up by 12,4 per cent) and the same number of bodies were sold in Poland, including

tysiąc specjalnych i ok. 400 wykonanych za granicą. Wartość tego rynku szacowana jest na ponad 800 mln zł.

nearly 2,000 box bodies, 1,000 special-purpose bodies and approx. 400 conversions manufactured overseas. The value of the market has been estimated at more than PLN 800 million.

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów przyczep i naczep pow. 3,5 t. W 2023 roku w Polsce klienci kupili 23,5 tys. naczep, o 7,6 proc. mniej niż w 2022 roku. Trend spadkowy widoczny jest od początku 2022 roku, wzrosty zanotowano tylko w marcu i czerwcu. 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 firmą w tym segmencie jest wieluńska Grupa Kapitałowa Wielton. W 2023 roku przychody ze sprzedaży grupy sięgnęły 3,25 mld zł.

Ranking first in terms of value is the segment of trailers and semi-trailers with GVW of above 3.5 t. In 2023, Polish customers bought 23,500 semi-trailers, or 7.6 per cent less than in 2022. The downward trend has been visible since the beginning of 2022, with increases recorded only in March and June. The value of the Polish semi-trailer market has been estimated at nearly PLN 4 billion annually. 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 top three European producers. The group's sales revenue in 2023 stood at PLN 3.25 billion.

Rejestracje przyczep i naczep

W 2023 roku urzędy zarejestrowały (bez rejestracji czasowych) 84,7 tys. nowych przyczep i naczep wszystkich rodzajów (spadek o 9,1 proc.), w tym ponad 25,9 tys. o dmc ponad 3,5 tony, o 8,4 proc. mniej niż w 2022 roku.

Rejestracje samych przyczep o dmc powyżej 3,5 tony przekroczyła 2,4 tys., co oznacza spadek o 15,3 proc. w stosunku do wcześniejszego roku, zaś rejestracje naczep o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły 23,5 tys. i były mniejsze o 7,6 proc. w porównaniu z 2022 rokiem.

Registrations of semi-trailers and trailers

In 2023, Polish authorities registered (exclusive of temporary registrations) 84,700 new trailers and semi-trailers (down by 9.1 per cent), including more than 25,900 units with GVW of above 3.5 tonnes, i.e. 8.4 per cent less versus 2022.
Registrations of trailers with GVW of above 3.5 tons exceeded 2,400 and were down by 15.3 per cent versus the previous year, whereas the number of registered trailers with GVW of above 3.5 tons accounted for 23,500 units and was lower by 7.6 per cent compared to 2022.

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]

	2023	2022	Zmiana % Change %
Przyczepy / Trailers	2 404	2 839	-15,3
Naczepy / Semitrailers	23 454	25 386	-7,6
Razem / Total	**25 858**	**28 225**	**-8,4**

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Pierwsze rejestracje nowych naczep o dmc powyżej 3,5 tony w 2023
First registrations of semitrailers with gvw above 3.5 t in 2023

	2023	2022	Zmiana % Change %
Schmitz Cargobull	6 310	6 278	0,5
Krone	4 380	4 119	6,3
Wielton	3 638	4 082	-10,9
Koegel	1 660	2 619	-36,6
Schwarzmuller	735	1 354	-45,7
Pozostałe / Others	6 731	6 934	-2,9
Razem / Total	**23 454**	**25 386**	**-7,6**

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

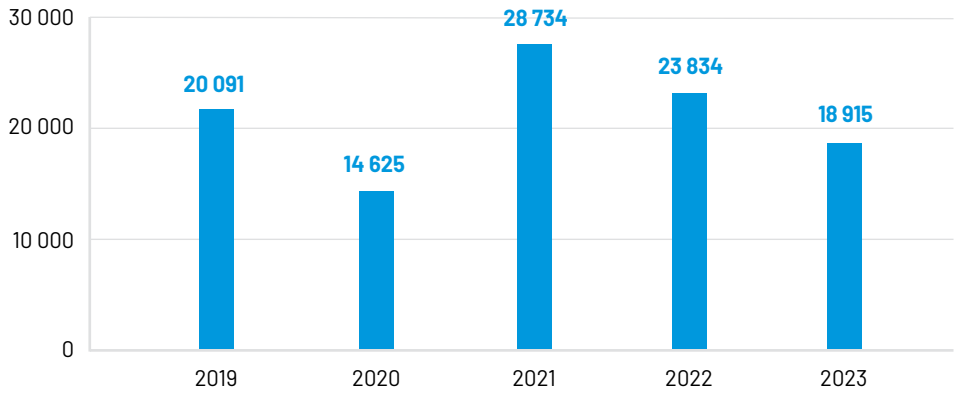
Wśród przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony największą grupę stanowiły platformy i skrzynie (w tym pojazdy kurtynowe i z opończami). Zarejestrowano 13,1 tys. takich naczep (23-procentowy spadek), co dało im 51 proc. rynku, o 9 punktów procentowych mniej niż rok wcześniej.

Na drugim miejscu, z rejestracjami 5,5 tys. sztuk (wzrost o 20 proc.) i udziałem rynkowym 21 proc. (o 5 pp. więcej niż rok wcześniej) znalazły się furgony. Wśród nich

The largest group in the 3.5t and over GVW trailer and semi-trailer category was formed by platforms and box semis (including box-tarpaulin and curtain-sized semis). 13,200 such semitrailers were registered (down by 23 per cent), what gave them 51 per cent of the market, down by 9 percentage points year-to-year.

Ranking second with 5,500 registrations (up by 20 per cent) and 21 per cent worth of market share (up by 5 percentage points versus the previous year) were heavy

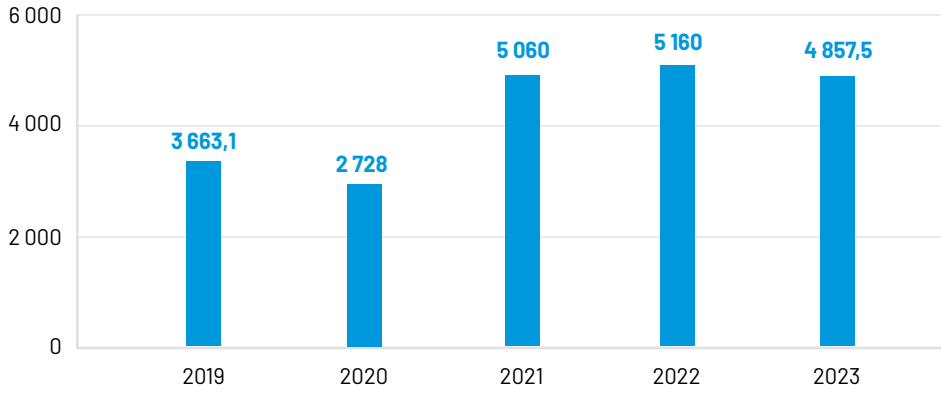
Liczba wyleasingowanych nowych i używanych przyczep i naczep [szt.]
Number of leased new and used trailers and semitrailers [units]



Dane nie zawierają rejestracji z krajowego rynku wtórnego
Data do not include secondhand market in Poland

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Wartość wyleasingowanych nowych i używanych przyczep i naczep [w mln zł]
Value of leased new and used trailers and semitrailers [mln zł]



Dane zawierają pierwsze rejestracje oraz rejestracje z krajowego rynku wtórnego
Data includes first registrations and secondhand market in Poland

Źródło: ZPL
Source: ZPL

było 2,6 tys. chłodni (wzrost o 28 proc.), 1,9 tys. izoterm (wzrost o 16 proc.) oraz 1,1 tys. furgonów uniwersalnych.
Na trzecim miejscu, z udziałem 15 proc. (o 5 pp. więcej niż w 2022 roku) utrzymały się wywrotki, których liczba rejestracji wzrosła o 38 proc. do 3,8 tys.
W 2023 roku w urzędach zarejestrowano 0,8 tys. cystern (wzrost o 7 proc.).

vans. This figure included 2,600 refrigerated vans (up by 28 per cent), 1,900 isotherms (up by 16 per cent) and 1,100 all-purpose vans.
Ranking third with 15 per cent of share (up by 5 percentage points year-on-year) were tipper trucks whose registrations were up by 38 per cent to 3,800 units.
In 2023, the Polish authorities registered 800 container semitrailers (up by 7 per cent).

Wśród producentów przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony prowadzenie utrzymał Schmitz Cargobull z wynikiem 6318 pojazdów wyprzedzając Krone, które zarejestrowało 4386 szt. Obie marki zdobyły odpowiednio 24,4 oraz 17,0 proc. rynku. Na trzecim miejscu z 15,5-procentowym udziałem znalazł się Wielton z wynikiem 4011 przyczep i naczep.
Schmitz Cargobull odnotował 0,5-procentowy wzrost rejestracji, Krone poprawiło wynik z 2022 roku o 6,2 proc., zaś dynamika malejących rejestracji Wielton sięgnęła 9,2 proc.

The leader among manufacturers of semi-trailers with GVW of above 3.5 tonnes was once more Schmitz Cargobull with 6,318 registered vehicles, ahead of Krone with 4,386 registrations. Both brands secured 24.4 and 17.0 per cent of market share, respectively. Ranking third with 15.5 per cent of share was Wielton with 4,011 trailer and semi-trailer registrations.
Schmitz Cargobull declared a rise in registrations by 0.5 per cent, while Krone improved its 2022 performance by 6.2 per cent, and Wielton's registration dynamics fetched 9.2 per cent.

Z pierwszej dziesiątki największym wzrostem mogła pochwalić się Mega, z dynamiką 90,7 proc.
Wartość leasingowanych w 2023 roku nowych i używanych 18 915 naczep i przyczep zmalała w stosunku do wyniku z 2022 roku o blisko 5 proc. proc. do 4,9 mld zł.

With growth dynamics totalling 90.7 per cent, Mega was leading the way in the top ten.
Compared to 2022 figures, the value of new and used trailers and semi-trailers financed through lease in 2023 went down by nearly 5 per cent to PLN 4.9 billion.

Autobusy
Buses

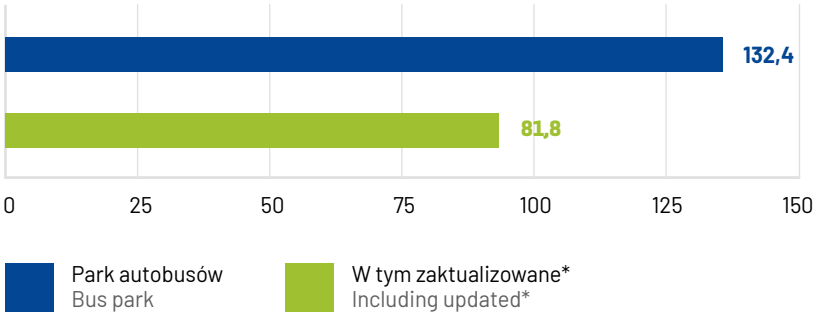
Park autobusów

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.

Bus fleet

Putting this yearbook together, we have tapped into data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Register of Vehicles.
Following motions submitted by PZPM to the Ministry of Digitisation in 2017, in order to obtain 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 over the past six years, provided these are not vintage cars.

Park zarejestrowanych w Polsce autobusów – 2023 rok [000 szt.]
Park of registered buses in Poland – 2023 year [000 units]



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

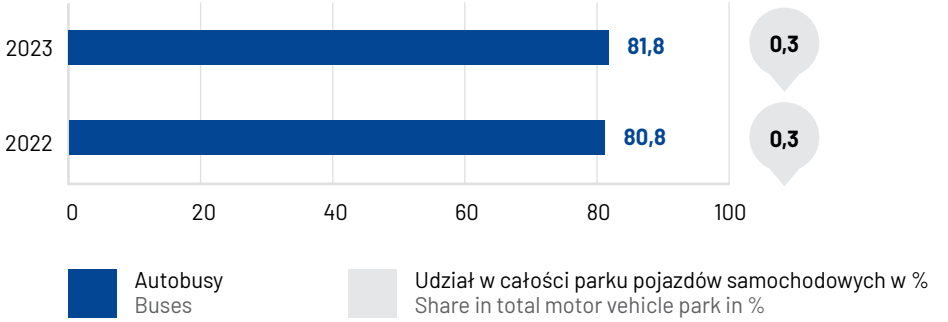
Dzięki temu wyodrębniono z całego parku te pojazdy, które nie były aktualizowane w bazach danych CEP w ostatnich sześciu latach. W przypadku autobusów było to na koniec 2023 roku 50,7 tys. sztuk, o 3,5 proc. więcej niż w 2022 roku. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest użytkowanych na drogach 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.

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 covered 50,700 buses at end-2023, or more by 3,5 per cent versus 2022. We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all.

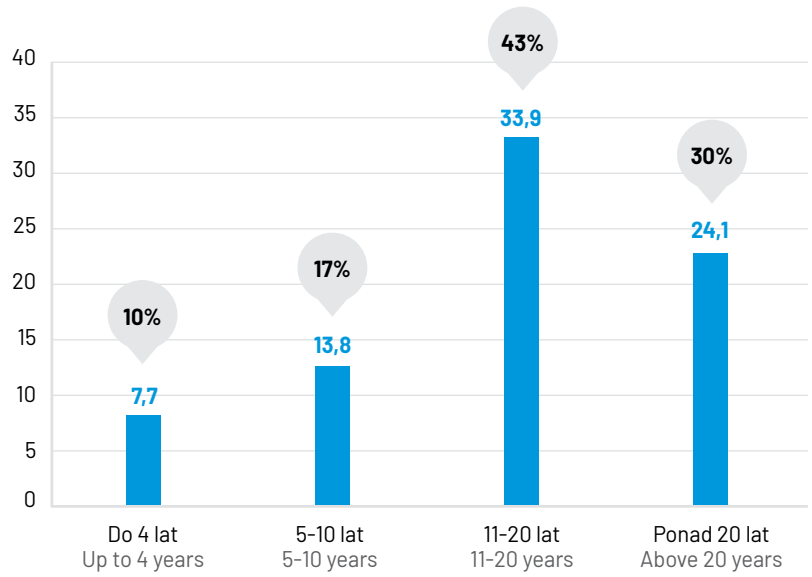
In order to facilitate comparisons, this report presents the age structure of all registered vehicles as well as the updated section of total fleet. Analyses presented below focus exclusively on the updated vehicle fleet.

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 2023 roku [000 szt.]
Age structure of buses over 3.5t* in 2023 [000 units]



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

Na koniec 2023 roku liczba zaktualizowanych autobusów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 81,8 tys. sztuk i była o 1,9 proc. 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 2023 roku 2,3 tys. sztuk, zaś o dmc powyżej 3,5 tony 79,5 tys. (miały blisko 98 proc. udziału), w tym o dmc powyżej 8 ton 56,5 tys., z czego powyżej 16 ton 43,9 tys. Jest to najliczniejsza grupa i stanowi 53,7 proc. wśród autobusów powyżej 3,5 tony. Średni wiek autobusów o dmc powyżej 3,5 tony wyniósł na koniec 2023 roku 16,2 lat, przy medianie 17 lat.

W przypadku taboru o dmc powyżej 3,5 tony (liczył on 79,5 tys. szt.), pojazdy najmłodsze stanowiły 10 proc. całego zaktualizowanego parku, mające od pięciu do dziesięciu lat 17 proc., należące do segmentu wiekowego 11-20 lat 43 proc., ponad 20-letnie 30 proc.
Wśród zarejestrowanych autobusów, 71 proc. stanowią pojazdy mające do 8 ton dmc, z tym że w grupie mającej do 4 lat ich udział wynosi 64 proc. a w wieku powyżej 20 lat 79 proc.

In 2023, the number of updated buses registered in Poland totalled 81,800 and was higher by 1.9 per cent than a year earlier.
Split by Gross Vehicle Weight Rating, the number of registered buses with GVW of under or equal 3.5 tons stood at 2,300 units at end-2023, whereas the figure for buses with above 3.5 tons GVW was 79,500 (what gave them nearly 98 per cent of share), including 56,500 buses with GVW of over 8 tons, of which 43,900 were buses with GVW of above 16 tons. This is the largest bus category which accounts for 53.7 per cent among buses with GVW of above 3.5 tons. At end-2023, the average age of buses with GVW of above 3.5 tons stood at 16.2 years, with median age totalling 17 years.

In case of vehicles with above 3.5 tons GVW (this fleet accounted for 79,500 units), the youngest buses accounted for 10 per cent of total updated fleet, five to ten year old buses had 17 per cent of share, 11 to 20 year old vehicles accounted for 43 per cent, and more than two decades old for 30 per cent.
71 per cent of all registered buses have GVW of up to 8 tons, whereas their share in the 4 years and under group stands at 64 per cent, and 79 per cent in the 20 years and over category.

Napęd wysokoprężny miało 96,0 proc. autobusów, o 0,5 pp. mniej niż w 2022 roku. Zasilanych gazem ziemnym (czyli CNG i LNG) było 1,0 proc., o 0,4 pp. mniej niż rok wcześniej. Na autobusy elektryczne przypadło 1,0 proc., tyle samo co w 2022 roku, a na hybrydowe 1,0 proc. (0,4 pp. więcej niż w 2022 roku).

96.0 per cent of buses were fitted with diesel units, what marks a decline by 0.5 percentage points versus 2022. The share of units powered with natural gas (or CNG and LNG) stood at 1.0 per cent and was down by 0.4 percentage points on the previous year. Electric buses had 1.0 per cent of share which has remained stable since 2022, while the share of hybrids totalled 1.0 per cent (up by 0.4 percentage points versus 2022).

Najpopularniejsze marki i wiodące województwa

W Polsce najpopularniejszą marką autobusów o dmc powyżej 3,5 tony mających do czterech lat jest Mercedes-Benz, z udziałem 36,1 proc. Dzierży ona prym także w grupie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu lat (zajmuje 36,5 proc. rynku), w segmencie autobusów 11-20-letnich (29,9 proc.) i mających powyżej 20 lat.

Wśród najmłodszych autobusów na drugim miejscu znalazł się Solaris (22,8 proc.), on także był drugi w segmencie pojazdów mających od 4 do 10 lat (16,8 proc.). Segmencie ponad 11-letnich autobusów druga była marka Iveco (14,5 proc.) a w najstarszej, ponad 20-letniej Autosan (12 proc.).

W segmencie ciężkich autobusów, o dmc powyżej 16 ton, pojazdów mających do czterech lat zarejestrowano 4,4 tys., a najpopularniejszą marką jest Solaris (38,8 proc.) przed Mercedesem-Benzem (19,6 proc.) i MAN (13,4 proc.). W liczącym 7,7 tys. segmencie autobusów w wieku od 5 do 10 lat Solaris miał 27,9 proc., Mercedes-Benz 21,1 proc., a MAN 11,4 proc.

Najwięcej autobusów o dmc powyżej 3,5 tony zarejestrowanych było na koniec 2023 roku w woj. mazowieckim (14,7 tys.), małopolskim (7,8 tys.) i śląskim (6,9 tys.). Najmniej liczny park autobusowy miały województwa: lubuskie (na koniec 2023 roku było zarejestrowanych w nim wg danych aktualizowanych 1,8 tys. autobusów), opolskie (1,9 tys.) i podlaskie (2 tys.). Na tysiąc mieszkańców przypadły 2 autobusy.

Most popular makes and leading provinces

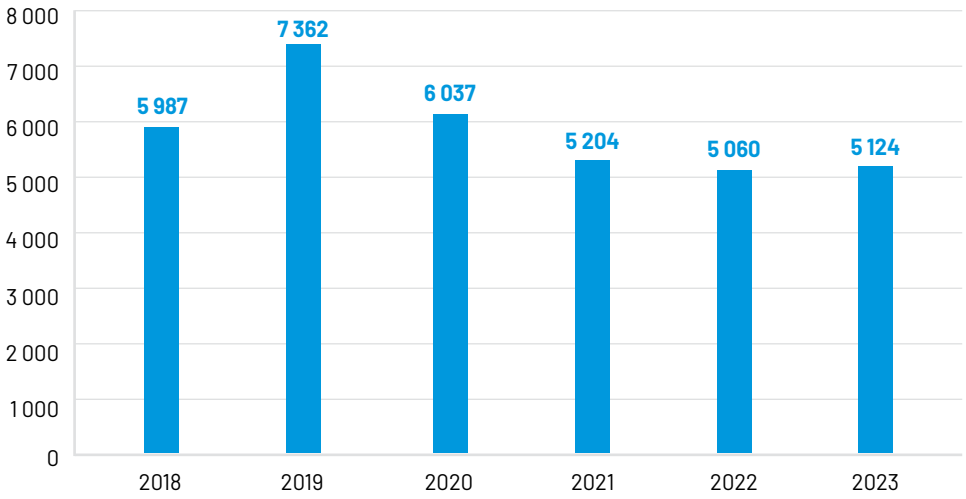
With 36.1 per cent of share, Mercedes-Benz has been the most popular bus make in the four years and under and the 3.5 ton and over GVW category in Poland. In the category of five to 10 year old buses Mercedes-Benz secured 36.5 per cent of market share, 29.9 per cent in the 5 to 10 year old segment, and 29.9 per cent in the 20 years and over category.

Ranking second among youngest buses was Solaris (22.8 per cent) which came second in the 4 to 10 year category (16.8 per cent). Ranking second in the 11 years and over buses was Iveco (14.5 per cent), while Autosan (12 per cent) came first in the oldest 20 years and over category.

In the segment of four years and under heavy buses with GVW of over 16 tons registrations accounted for 4,400 vehicles, while the most popular make was Solaris (38.8 per cent), ahead of Mercedes-Benz (19.6 per cent) and MAN (13.4 per cent). Solaris had 27.9 per cent of share in the segment of five to 10 year old buses that accounts for 7,700 vehicles, while the figure for Mercedes-Benz stands at 21.1 per cent and at 11.4 per cent for MAN.

At end-2023 most buses with GVW of above 3.5t were registered in Mazowieckie (14,700), Małopolskie (7,800), and Śląskie (6,900) provinces. The smallest bus fleet is based in Lubuskie (updated records reveal that it was home to 1,800 buses registered at end-2023), Opolskie (1,900) and Podlaskie (2,000) provinces. There were two buses per 1,000 population in Poland.

Produkcja autobusów w Polsce do przewozu co najmniej 10 osób [szt.]
Bus production in Poland, 10 seats or more [units]



Źródło: GUS
Source: CSO

Produkcja

W 2023 roku produkcja pojazdów do transportu publicznego (do przewozu 10 osób lub więcej) wyniosła w Polsce 5124 pojazdów, o 1,3 proc. więcej niż w 2022 roku, wynika z danych GUS. Urząd podlicza, że przeciętna miesięczna produkcja wzrosła do 427 pojazdów, z 422 w 2022 roku.

Natomiast zgodnie z danymi producentów największym w Polsce producentem autobusów pozostał MAN, z wynikiem sięgającym 1592 autobusów, o 7 proc. mniejszym niż rok wcześniej. Na eksport (wszystkie kraje bez Niemiec) trafiło 1036 autobusów, w tym 623 elektryczne. Zakład nadal wytwarza podwozia autobusowe.

Solaris przekazał klientom 1465 autobusów, o 2,4 proc. mniej niż w 2022 roku. Jest największym w Europie dostawcą modeli zeroemisyjnych, połowa produkcji to modele z wtyczką. Autosan zarejestrował w Polsce 74 nowe autobusy, w tym 60 przegubowych modeli na LNG.

Volvo Polska oraz Scania Production Słupsk wycofały się z produkcji autobusów miejskich. Scania pozostawiła produkcję podwozi autobusowych, zaś Volvo zamknęło fabrykę.

Manufacturing

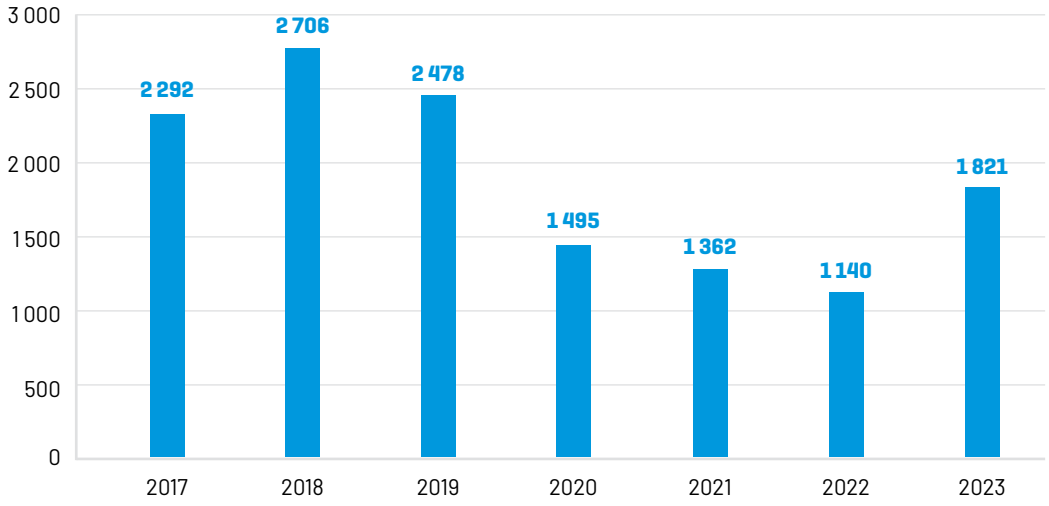
In 2023, production of vehicles used in public transport (with 20 or more seats) accounted for 5,124 units in Poland, a result higher by 1.3 per cent than in 2022, reveal data of Statistics Poland. The office announced that average monthly production went up to from 422 units in 2022 to 427 units.

Meanwhile, manufacturers' data reveal that MAN remains the leading bus manufacturer in Poland, with 1,592 units or performance lower by 7 per cent on a year earlier. 1,036 buses, including 623 electric ones were exported (to all destinations, exclusive of Germany). The factory continues to make bus chassis.

Solaris handed over 1,465 buses to its clients, a figure lower by 2.4 per cent versus 2022. It is the leading supplier of zero-emission models in Europe, and fifty percent of its production accounts for plug-in hybrids. Autosan registered 74 new buses in Poland, including 60 articulated LNG-powered models.

Volvo Polska and Scania Production Słupsk are no longer manufacturing city buses. Scania continues to manufacture bus chassis, while Volvo has shut down its factory.

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

Rejestracje nowych autobusów

Według analiz PZPM oraz JMK, przygotowanych na podstawie CEP, w 2023 roku w Polsce zarejestrowano 1821 nowych autobusów. Jest to o 59,7 proc. więcej niż w 2022 roku.

W 2023 roku eksplodował segment autobusów turystycznych, których rejestracje wzrosły o 221,1 proc. do 244 szt. Jednak na pierwszym miejscu rankingu segmentów znalazły się autobusy miejskie. Ich rejestracje sięgnęły 848 sztuk, o 44,2 proc. więcej niż w 2022 roku. Autobusów mini (o dmc poniżej 8t) zarejestrowano 635 szt., o 47,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Rejestracje nowych autobusów międzymiastowych wzrosły o 44,2 proc. do 72 sztuk. Zmalały jedynie (o 44,4 proc.) rejestracje autobusów szkolnych, których zarejestrowano 5 szt.

W podziale na marki, Mercedes-Benz zakończył 2023 rok z pierwszą lokatą i zajął 37,6 proc. całego rynku dzięki dominującej pozycji w segmencie minibusów. Wiodące firmy zabudowujące autobusy w tej klasie to Mercus (253 pojazdy), Carpol, Bus-Center, Auto-Cuby, Eurobus i Warmiaki.

New bus registrations

PZPM and JMK analyses based on records of the Central Registry of Vehicles indicate that 1,821 new buses were registered in Poland in 2023, what marks an increase by 59.7 per cent versus 2022.

The tourist coach segment exploded in 2023 and its registrations were up by 221.1 per cent to 244 units. In spite of it, topping the segment charts were city buses with 848 registrations, up by 44.2 per cent versus 2022. Minibus registrations (with GVW of below 8t) accounted for 635 units, up by 47.7 per cent year-to-year. Intercity bus registrations were up by 44.2 per cent to 72 units. The only decline was demonstrated by school bus registrations with five newly-registered units.

Split by brands, at end-2023 Mercedes-Benz came first with 37.6 per cent of share in total market thanks to its leading position in the minibus segment. Leading coachbuilders in this category include Mercus (253 vehicles), followed by Carpol, Bus-Center, Auto-Cuby, Eurobus, and Warmiaki.

Pierwsze rejestracje nowych autobusów w Polsce [szt.]
First registrations of new buses and coaches in Poland [units]

Marka Brand	2023	2022	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	684	395	73,2
Solaris Bus&Coach	400	241	66,0
MAN	182	223	130,4
Iveco	179	79	-19,7
Autosan	74	34	117,6
Pozostałe / Others	302	136	79,8
Razem / Total	**1 821**	**1 140**	**59,7**

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

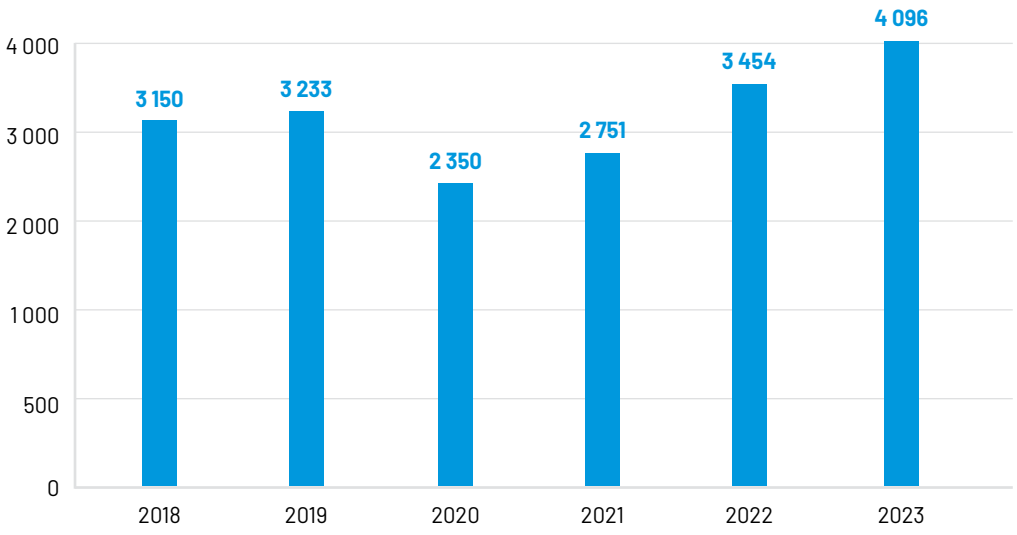
Solaris zajął drugie miejsce w ogólnym rankingu (22,0 proc. rynku), ale pierwsze w ujęciu gabarytowym - powyżej 8 ton (33,7 proc. tego rynku). Na trzecim miejscu znalazło się Iveco, które jest liderem w segmencie międzymiastowym i ma także mocną pozycje w segmencie mini.

W 2023 roku zarejestrowano 585 autobusów z napędem alternatywnym, dając im 32 proc. udziału w rynku, gdy rok wcześniej było to 25 proc. W tej grupie autobusów

Solaris ranked second in the overall league table (22.0 per cent of the market) but came first in terms of above 8 tons GVW (33.7 per cent of the market). Ranking third was Iveco, the leader in the intercity bus with a strong position in the minibus segment.

585 buses fitted with an alternative drive were registered in 2023, what gave them 32 per cent of the market share versus 25 per cent the year before. This group

Pierwsze rejestracje autobusów używanych [szt.]
First registrations of used buses [units]



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

miejskich było 557 i w niej pojazdy z napędem alternatywnym uzyskały 65,7 proc. udziału. Pojawiło się także 46 autobusów wodorowych. Rosnąca popularność modeli z napędem alternatywnym wynika z dopłat do tych modeli.

Rejestracje autobusów używanych

W 2023 roku zarejestrowano rekordową w historii raportów liczbę autobusów używanych: 4096 sztuk i była o 18,6 proc. większa niż w 2022 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 905 sztuk, o 19,2 proc. więcej niż rok wcześniej. Autobusów o dmc 8 ton i powyżej zarejestrowano 3191 sztuk, o 18,4 proc. więcej niż rok wcześniej. W tej grupie przeważały modele międzymiastowe (1758 rejestracji, 22,8-procentowy wzrost) oraz turystyczne (900 rejestracji, o 6,9 proc. więcej niż w 2022 roku). Miejskich zarejestrowano 370, o 25,4 proc. więcej niż rok wcześniej.

W porównaniu do rynku autobusów nowych, w segmencie międzymiastowym liczba rejestracji autobusów używanych była 24-krotnie wyższa niż nowych,

includes 557 city buses, while alternative drive buses had 65.7 per cent of share in the category. The fleet also included 46 hydrogen buses. The growing popularity of alternative drive models is stoked by available subsidies.

Second-hand bus registrations

2023 saw the record-breaking number of used bus registrations that stood at 4,096 units and was up by 18.6 per cent compared to 2022. Most of these vehicles were buses with GVW of above 8 tons, reveal data of PZPM and JMK based on records from the Central Registry of Vehicles.

Businesses registered 905 minibuses with GVW of 8 tons and under, a figure higher by 19.2 per cent versus the previous year. Registrations of buses with GVW of 8 tons and over accounted for 3,191 vehicles and were up by 18.4 per cent than a year earlier. Most vehicles from this group account for intercity buses (1,758 registrations; up by 22.8 per cent) and tourist coaches (900 registrations, up by 6.9 per cent versus 2022). Registrations of city buses accounted for 370 vehicles, a figure higher by 25.4 per cent versus the previous year.

Compared to the new bus market, the number of registered second-hand intercity buses in the segment was nearly 24 times higher than the figure for new ones,

Pierwsze rejestracje używanych autobusów w Polsce [szt.]
First registrations of used buses and coaches in Poland [units]

Marka Brand	2023	2022	Zmiana % r/r Change % y/y
Iveco	1 262	914	38,1
Mercedes-Benz	1 026	962	6,7
Setra	309	336	-8,0
MAN	262	232	12,9
SOR	204	184	10,9
VDL Bova	131	115	13,9
Pozostałe / Others	902	711	26,9
Razem / Total	**4 096**	**3 454**	**18,6**

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

w turystycznych przewaga używanych była blisko 4-krotna. Minibusów z drugiej ręki sprowadzono blisko o jedną trzecią więcej niż zarejestrowano nowych. Jedynie w segmencie 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 (47 proc. udziału). Drugą grupę pod względem popularności stanowiły pojazdy z lat 2010-2019, w tym także z homologacją Euro VI (46 proc.). Autobusy z lat 2000-2004 stanowiły 6 proc. importu.

while used tourist coaches outnumbered new ones by 4 times. Imported minibuses outnumbered new registrations by almost one-third. New registrations outnumber second-hand registrations only in the municipal bus segment.

The category of second-hand imported buses was dominated (like in previous years) by Euro 4-compliant vehicles manufactured from 2005 until 2009 (47 per cent of share). The second largest group in terms of popularity features vehicles made from 2010 until 2019, including Euro 6-compliant models (46 per cent). Buses manufactured from 2000 until 2004 accounted for 6 per cent of imports.

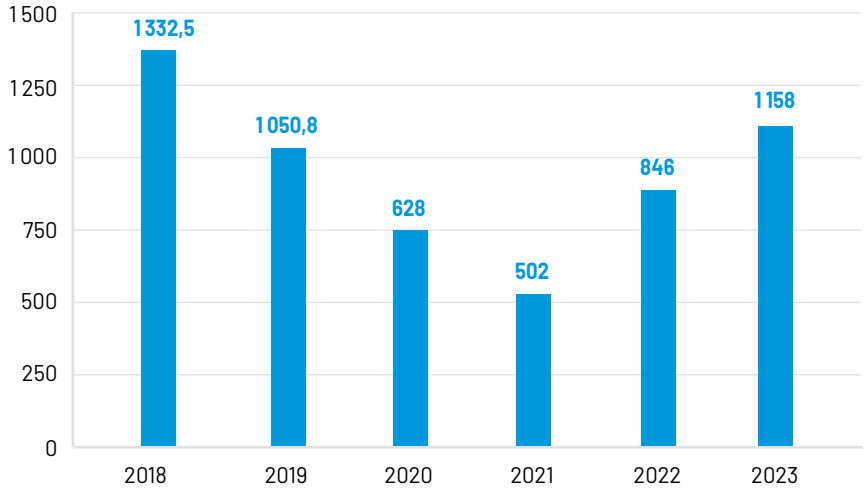
W rankingu marek przeważający udział zajęło Iveco z 1262 rejestracjami (wzrost o 38,1 proc.) i udziałem 30,8 proc. Drugie miejsce przypadło marce Mercedes-Benz (1026 szt., 25,0 proc., wzrost o 6,7 proc.) przed Setrą (7,5 proc., spadek o 8,0 proc.). Na kolejnych miejscach znalazły się: MAN i SOR.

Związek Polskiego Leasing podaje, że wartość wyleasingowanych nowych i używanych (sprowadzonych zza granicy jak i z polskiego rynku wtórnego) autobusów

The most popular brand was Iveco with 1,262 registrations (up by 38.1 per cent) and 30.8 per cent of market share. Ranking second was Mercedes-Benz (1026 units; 25.0 per cent; up by 6.7 per cent) ahead of Setra (7.5 per cent; down by 8.0 per cent). Ranking further down the list were MAN and SOR.

The Polish Leasing Association reveals that in 2023 the value of leased new and used buses (imported and bought on the Polish second-hand market) was up by 36.9

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

w 2023 roku wzrosła o 36,9 proc. w stosunku do roku wcześniejszego do 1,2 mld zł. Z analiz PZMP danych CEP wynika, że liczba sfinansowanych w 2023 roku autobusów nowych i używanych (tylko sprowadzonych zza granicy) wyniosła 99 szt. wobec 7 szt. w 2022 roku.

per cent year-to-year to PLN 1.2 billion. PZPM analyses of CRV records indicate that the number of new and used (only imported ones) buses covered by financing in 2023 stood at 99 units versus seven units in 2022.

Jednoślady
Powered two wheelers

Park jednośladów

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

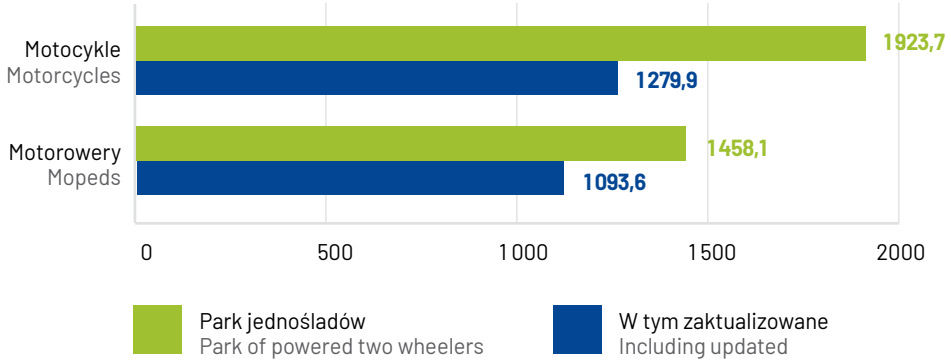
Dzięki temu stało się możliwe wyodrębnienie z całego parku tych pojazdów, które nie były aktualizowane w bazach danych w ostatnich sześciu latach. W przypadku motocykli było to na koniec 2023 roku 644 tys. sztuk, o 1,2 proc. więcej niż w 2022 roku. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest faktycznie użytkowanych na drogach i znaczna ich część może nie istnieć.

PTW fleet

Putting this yearbook together, we have tapped again into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association 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. At end-2023 this group included 644,000 motorcycles, or more by 1,2 per cent versus 2022. We assume that many of them are actually not driven anymore on Polish roads and most of them fail to exist.

Park zarejestrowanych jednośladów w Polsce, stan na koniec 2023 rok [000 szt.]
Park of powered two wheelers registered in Poland as of end of the 2023 year [000 units]



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

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

Park motocykli

Na koniec 2023 roku w Polsce było zarejestrowanych 1279,9 tys. motocykli które zostały zaktualizowane, więcej o 6,9 proc. w stosunku do 2022 roku. Tempo przyrostu parku motocykli było takie samo rok wcześniej.

Średni wiek motocykla w aktualizowanej części parku wynosi 20,7 roku (o 0,4 roku więcej niż w 2022 roku), zaś mediana sięga 19 lat i jest o rok większa niż rok wcześniej. W przypadku całego parku te liczby wynoszą odpowiednio: 28,3 oraz 26 lat.

W Polsce, w aktualizowanym zbiorze, najpowszechniejsze są motocykle ponad 20-letnie, które zajmują 44 proc. parku, o 1 pp. więcej niż rok wcześniej. Motocykle mające od 11 do 20 lat zajęły 33 proc., co oznacza spadek o 1 pp. w stosunku do 2022 roku.
Na trzecim miejscu pod względem częstotliwości występowania, z 14-procentowym udziałem (tyle samo co rok wcześniej), są motocykle w wieku od 5 do 10 lat, zaś najmłodsze, liczące do czterech lat mają 10 proc., o 1 pp. więcej niż rok wcześniejszej.

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.

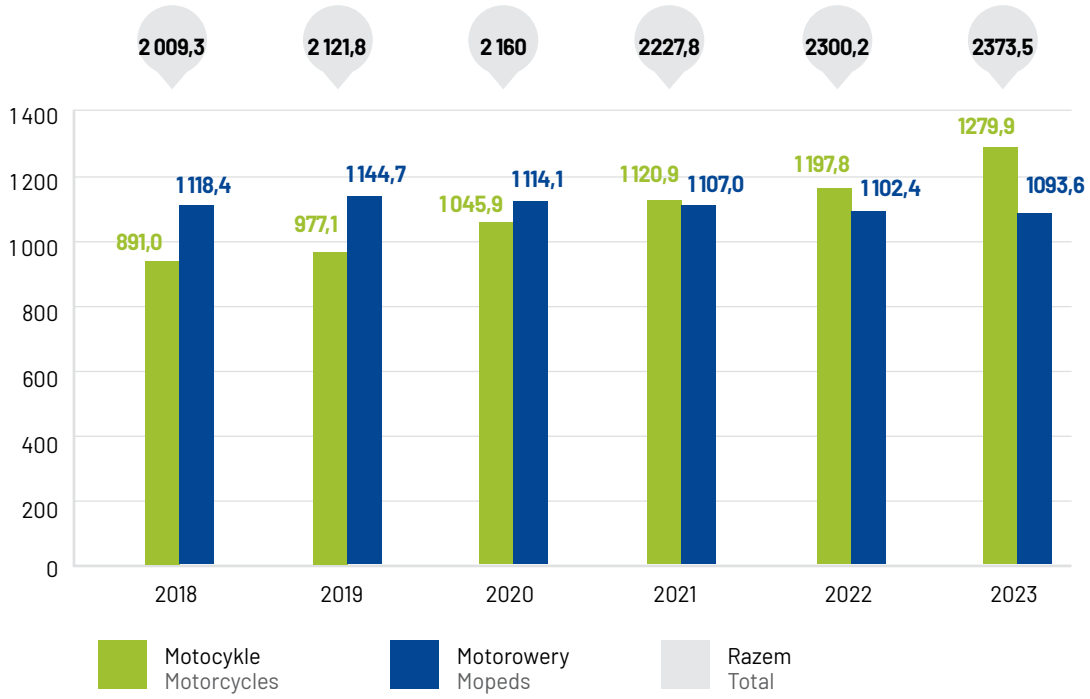
Motorcycle fleet

At the end-2023, Poland was home to 1,279,900 registered and updated motorcycles whose number was up by 6.9 per cent versus 2022. The growth rate demonstrated by the motorcycle fleet remained stable versus the previous year.

The average age of a motorcycle from this part of the fleet is 20.7 years (up by 0.4 years versus 2022), with median age set at 19 years, or one year more than the year before. These figures for total fleet stand at 28.3 and 26 years, respectively.

The most popular categories in the updated fleet in Poland include more than 20 years old motorcycles that account for 44 per cent of the fleet, or 1 percentage points more than the year earlier. 11 to 20 years old motorcycles had 33 per cent of share, what marks a decline by 1 percentage points versus 2022.
Ranking third in terms of popularity (just like the year before) were 5 to 10 year old motorcycles with 14 per cent of market share, while the youngest 4 years and under machines had 10 per cent of share, up by 1 percentage points on a year earlier.

Liczba pojazdów zaktualizowanych* w parku jednośladów w Polsce – stan na koniec 2023 roku [000 szt.]
Number of updated* units of powered two wheelers registered in Poland as of the end of the year 2023 [000 units]

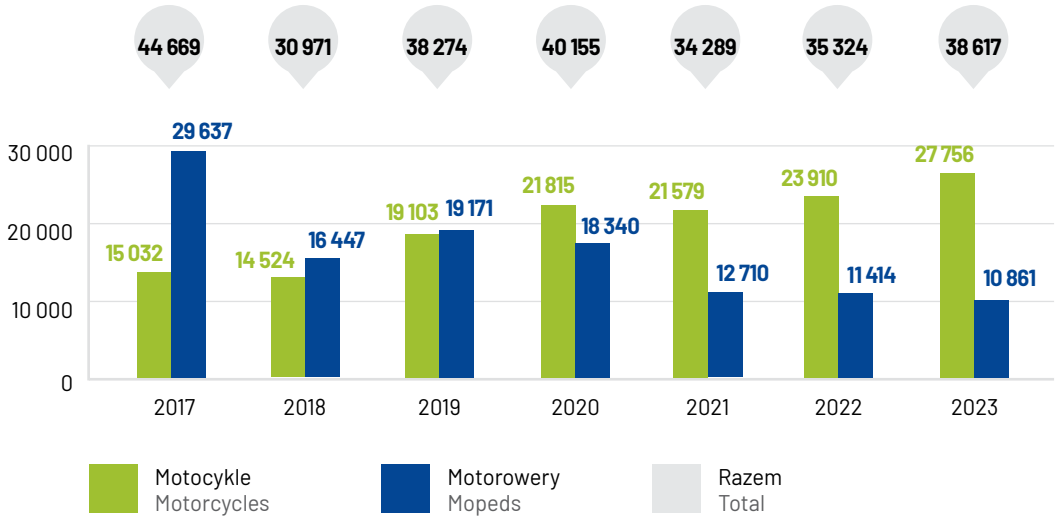


PZPM/CEP pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu/**sześciu latach*
Source: PZPM/CRV vehicles updated in the past five/**six years*

W podziale na pojemność silnika, w aktualizowanym parku najliczniejszy jest segment o pojemności poniżej 125 cm^3, który zajmuje 30,3 proc. parku, o 0,5 pp. więcej niż rok wcześniej.
Maszyny z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm^3 zajęły 25,7 proc. parku, o 0,6 pp. mniej niż w 2022 roku. Najcięższe motocykle, z ponad litrowymi silnikami, osiągnęły 14,8 proc. udziału we flocie i poprawiły udział w parku o 0,4 pp.
Na koniec 2023 roku motocykle z silnikami o pojemności od 250 do 500 cm^3 miały 10,0 proc. udziału w parku (bez zmian w stosunku do roku wcześniejszego). Taki sam udział miały maszyny z silnikami o pojemności od 750 do 1000 cm^3. Niewiele mniejszy udział, wynoszący 9,0 proc. zdobyły motocykle o pojemności od 125 do 250 cm^3. Elektryczne motocykle zanotowały 0,1 proc. udziału.
W grupie najmłodszych motocykli, liczących do czterech lat, 43,6 proc. miało silniki o pojemności do 125 cm^3 i jest to o 1,4 punktu procentowego mniej niż rok

Split by engine size, the largest segment in the updated fleet is formed by motorcycles with engines below 125cc which account for 30.3 per cent of the fleet, i.e. 0.5 percentage points more versus the previous year.
Motorcycles with engines from 500cc to 750cc had 25.7 per cent of share in the category, which is down by 0.6 percentage points versus 2022. The heaviest motorcycles with more than one litre units had 14.8 per cent of share in total fleet or were up by 0.4 percentage points.
At the end-2023, 250 to 500cc unit machines secured 10.0 per cent of market share (which remained stable year-to-year). The same share was secured by motorcycles with engines from 750cc to 1,000cc. Motorcycles with engines from 125cc to 250cc had a slightly smaller share of 9.0 per cent. Electric motorcycles had 0.1 per cent of share.
43.6 per cent of the youngest - 4 years and under motorcycles - were fitted with engines up to 125cc, what marks a decrease by 1.4 percentage points on a year earlier. Ranking second in terms of popularity among

Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]
First registrations of new powered two-wheelers in Poland [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

wcześniej. Drugą pod względem popularności wśród najmłodszych motocykli jest grupa najcięższych, ponad litrowych maszyn, która miała 16,2 proc., co oznacza wzrost o 0,2 pp. w stosunku do poziomu 2022 roku.

Klasa najlżejsza umocniła dominację w przypadku motocykli 5-10-letnich, zajmując 51,1 proc. segmentu, o 0,9 pp. więcej niż rok wcześniej. Maszyny z silnikami o pojemności ponad 1000 cm^3 zdobyły 16,2 proc. tej kategorii.

the youngest motorcycles are the heaviest machines with engine size bigger than one litre which had 16.2 per cent of market share and were up by 0.2 percentage points versus 2022.

The lightest category has consolidated its leading position also among 5 to 10 year old motorcycles with 51.1 per cent of the share in the segment and was up by 0.9 percentage points year-on-year. Motorcycles with engines above 1000cc secured in 16.2 per cent of share in the category.

Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]
First registrations of new powered two-wheelers in Poland [units]

	2023	2022	Zmiana % Change %
Motocykle / Motorcycles	27 756	23 910	16,1
Motorowery / Mopeds	10 861	11 414	-4,8
Razem / Total	**38 617**	**35 324**	**9,3**

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Pierwsze rejestracje używanych jednośladów w Polsce [szt.]
First registrations of second-hand powered two-wheelers in Poland [units]

	2023	2022	Zmiana % Change %
Motocykle / Motorcycles	66 413	59 873	10,9
Motorowery / Mopeds	12 717	12 022	5,8
Razem / Total	**79 130**	**71 895**	**10,1**

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Wśród maszyn 11-20-letnich na czele są „sto dwudziestki piątki" z udziałem 28,0 proc. i wyprzedziły klasę 500-750, która zdobyła 27,2 proc. segmentu (o 1,1 pp. mniej niż rok wcześniej).
Wśród najstarszych, ponad 20-letnich motocykli, klasa 500-750 wiedzie prym z 32,3-procentowym udziałem. W rejestrach znajduje się także 1913 motocykli elektrycznych i hybrydowych, spośród których 1641 ma napęd elektryczny i mniej niż 4 lata.

The 125cc engine class remains most popular among 11 to 20 year old machines with 27.2 per cent of share, ahead of 500-750cc unit-powered motorcycles with 27.2 per cent (down by 1.1 percentage points year-to-year).
Holding 32.3 percent of share, 500cc-750cc units take the lead also in the oldest 20 years and over motorcycle category.
Registrations also include 1,913 electric and hybrid motorcycles, of which 1,641 are fitted with an electric drive and are four years and under.

Najpopularniejsze marki i województwa

W segmencie motocykli w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była na koniec 2023 roku Honda z wynikiem 21,8 tys. maszyn, co dało jej 17,6-procentowy udział. Wyprzedziła ona Yamahę (12,2 proc.) i BMW (9,2 proc.).
W grupie motocykli liczących 5-10 lat najpopularniejsze marki to Yamaha (24,2 tys. maszyn, co dało marce 13,6 proc. udziału), Honda (13,5 proc.) i Romet Motors (10,6 proc.).
Wśród motocykli mających od 11 do 20 lat najczęściej spotykaną marka była na koniec 2023 roku Honda (91,5 tys. maszyn, udział 21,9 proc.), przed Yamahą (20,6 proc.) i Suzuki (15,8 proc.).
Wśród najstarszych, ponad 20-letnich maszyn najpopularniejsze były Hondy (120,9 tys. maszyn, co dało 20,2 proc. udziału), przed Yamahą (19,0 proc.) i Suzuki (13,7 proc.).

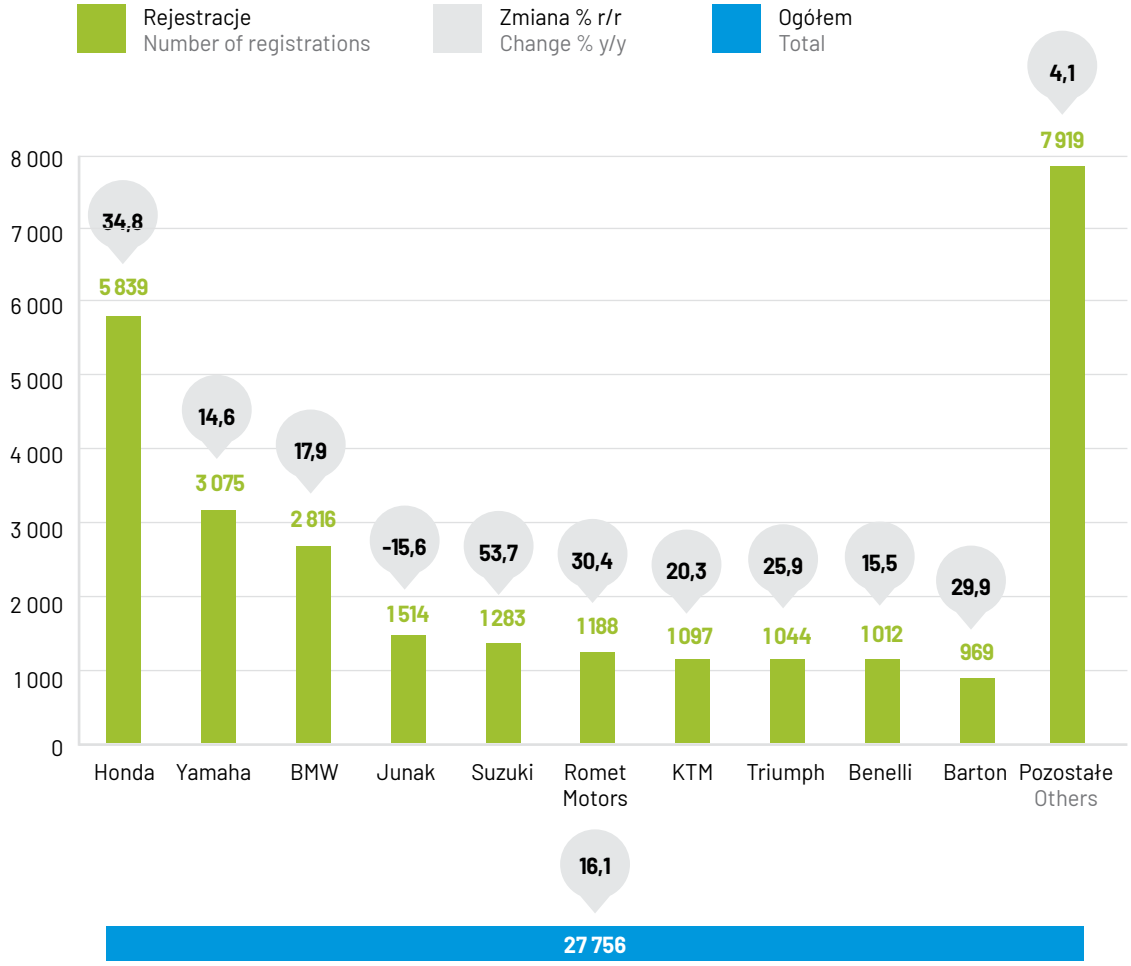
Most popular makes and provinces

With 17.6 per cent share in the segment and 21,800 units, Honda was the most popular make among four years and under motorcycles at end-2023. It outperformed Yamaha (12.2 per cent) and BMW (9.2 per cent).
Most sought-after makes in the segment of motorcycles aged 5-10 years were Yamaha (24,200 units and 13.6 per cent of share), outperforming Honda (13.5 per cent), and Romet Motors (10.6 per cent).
At the end-2023, the most popular make among 11 to 20 years old motorcycles was Honda (91,500 machines and 21.9 per cent of share), ahead of Yamaha (20.6 per cent), and Suzuki (15.8 per cent).
Leading the way among the oldest, more than 20-year old motorcycles, was Honda (120,900 units, what gave it 20.2 of share), ahead of Yamaha (19.0 per cent), and Suzuki (13.7 per cent).

Najwięcej motocykli zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (189,5 tys. szt., czyli 14,8 proc. wszystkich), wielkopolskim (10,5 proc.) i śląskim (10,0 proc.). Naj-

The biggest number of motorcycle registrations was declared by Mazowieckie (189,500 units i.e., or 14.8 per cent of total registrations), Wielkopolskie (10.5 per cent) and

Pierwsze rejestracje nowych motocykli w Polsce w 2023 roku [szt.]
First registrations of new motorcycles in Poland in 2023 [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

mniej motocykli znajduje się w rejestrach urzędów województw: opolskiego (2,5 proc.), lubuskiego (2,6 proc.) i podlaskiego (3,1 proc.). Na koniec 2023 roku liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców zbliżyła się do 32.

Park motorowerów

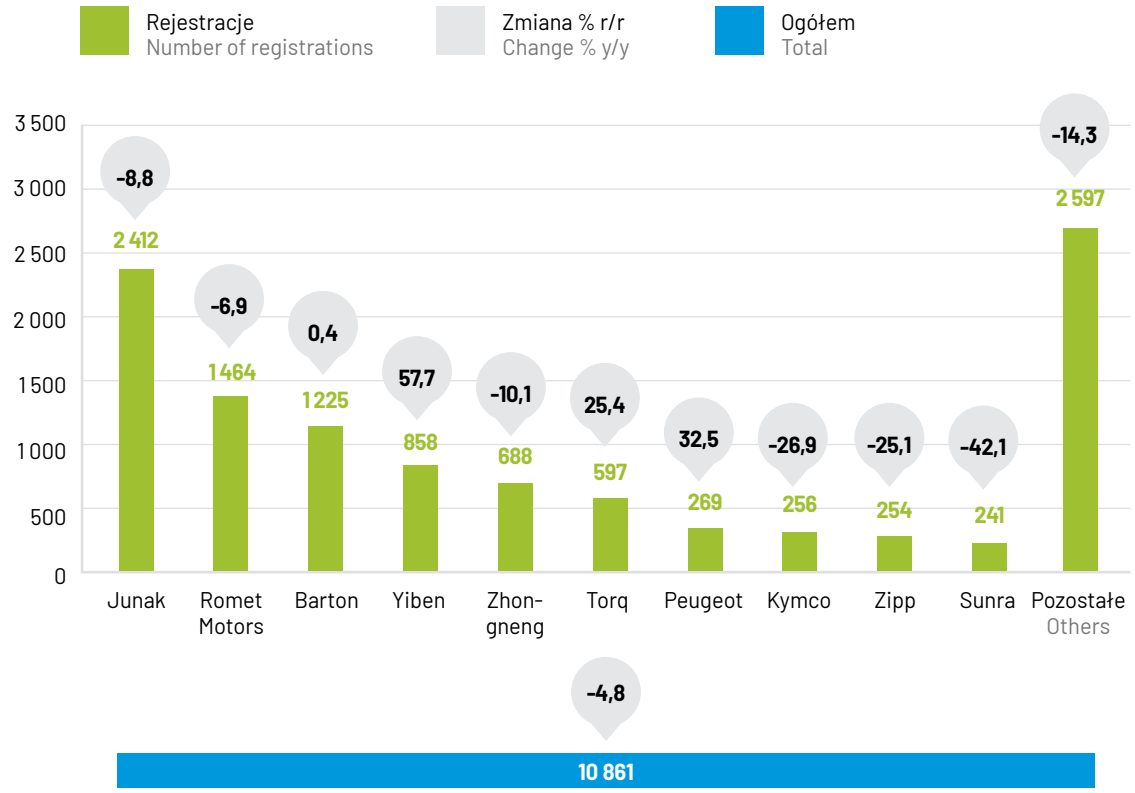
Na koniec 2023 roku zaktualizowany park motorowerów w Polsce liczył 1093,6 tys. szt., o 0,8 proc. mniej niż w 2022 roku. W tej liczbie 52 proc. stanowiły motorowery w wieku od 11 do 20 lat, o 4 pp. więcej niż rok wcześniej. Na maszyny liczące od 5 do 10 lat przypadło

Śląskie (10.0 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 (3.1 per cent each). At end-2023, the number of motorcycles per 1,000 population came close to 32.

Moped fleet

At the end of 2023, the updated moped fleet in Poland accounted for 1,093,600 units and was down by 0.8 per cent versus 2022. 52 per cent of this category accounted for 11 to 20 year old mopeds which were up by 4 percentage points year-to-year. 5 to 10 year old

Pierwsze rejestracje nowych motorowerów w Polsce w 2023 roku [szt.]
First registrations of new mopeds in Poland in 2023 [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

17 proc. (o 5 pp. mniej niż rok wcześniej). Najstarsze, ponad 20-letnie stanowiły 25 proc. (o 1 pp. więcej niż w 2022 roku). Tzw. „martwe dusze" stanowiły 364,5 tys. motorowerów, o 7 proc. więcej niż w 2022 roku.

Motorowery najmłodsze - do czterech lat stanowiły 6 proc. całości (tyle samo co 2022 roku). Średni wiek motoroweru wynosił w aktualizowanej części parku 17,6 lat (0,9 roku więcej niż w poprzednim okresie), przy medianie 15 lat (wzrost o rok).

Elektrycznych motorowerów było 17,4 tys. sztuk (o 2,5 tys. więcej niż w 2022 roku), i stanowią one 1,6 proc. parku (0,3 pp. więcej niż rok wcześniej).

W segmencie motorowerów liczących do czterech lat prym wiedzie Romet Motors z 18,9-procentowym udziałem, o 1,4 pp. mniejszym w stosunku do wcześniejszego roku. Za nim z 18-procentowym udziałem znajduje się Junak (2,1 punktu proc. powyżej zeszłego roku), następnie Barton mający 9,0 proc.

mopeds raked in 17 per cent of share (down by 5 percentage points year-to-year), Meanwhile, the oldest, or more than two decades old mopeds had 25 per cent of share or were up by 1 per cent versus 2022. The so called "defunct registrations" accounted for 364,500 mopeds, or 7 per cent more versus 2022.

The youngest 4 years and under mopeds had 6 per cent of share in total fleet (the figure remains unchanged versus 2022). The median age of mopeds from the updated part of the fleet was 17.6 years (up by 0.9 years versus the previous year), with median age totalling 15 years (up by 1 year).

This group includes 17,400 electric mopeds (up by 2,500 versus 2022) which account for 1.6 per cent of the fleet (an increase by 0.3 per cent on the previous year).

With 18.9 per cent of share, or performance lower by 1.4 percentage points on a year earlier, Romet Motors was the leader in the segment of 4 years and under mopeds. Ranking behind with 18 percent of share was Junak

W przypadku motorowerów w wieku od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu znalazła się marka Romet Motors (31,3 proc. udziału w segmencie) przed Zipp (12,6 proc.) i Junak (11,4 proc.).

Najwięcej motorowerów zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (11,9 proc. parku), wielkopolskim (10,9 proc.) i śląskim (9,5 proc.). Najmniejszy odsetek zarejestrowano w województwach: podlaskim (2,9 proc.), lubuskim (3,1 proc.) oraz opolskim (3,6 proc.).
Na koniec 2023 roku na 1000 mieszkańców przypadło 29 motorowerów.

Pierwsze rejestracje jednośladów

W 2023 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 117 747 nowych i używanych jednośladów, o 9,8 proc. więcej niż w 2022 roku. Rejestracje nowych i używanych motocykli wyniosły 94 169 sztuk, o 12,4 proc. więcej niż we wcześniejszym roku. Rejestracje motorowerów wzrosły o 0,6 proc. do 23 578 sztuk.
W przypadku nowych jednośladów rejestracje w 2023 roku wyniosły 38 617 sztuki, o 9,3 proc. więcej niż w 2022 roku. Używanych jednośladów zarejestrowano 79 130 sztuk, co oznacza 10,1-procentowy wzrost w porównaniu do 2022 roku.
W ogólnej liczbie pierwszych rejestracji nowych i używanych jednośladów było 3470 z napędem elektrycznym. Wśród tych pojazdów było 499 nowych motocykli elektrycznych (spadek o 18,5 proc.), 2311 nowych motorowerów elektrycznych (16 proc. mniej niż przed rokiem), a także 660 używanych elektrycznych skuterów (37 szt. mniej niż rok wcześniej).

Rejestracje motocykli

PZPM na podstawie danych CEP podaje, że w 2023 roku zarejestrowano 27 756 nowych motocykli, o 16,1 proc. więcej niż w poprzednim roku. Rejestracje sprowadzonych używanych motocykli wzrosły o 10,9 proc. do 66 413 sztuk.

Najpopularniejszą marką wśród nowych motocykli została Honda, która z rejestracją 5839 maszyn (o 34,8 proc. więcej niż rok wcześniej) zdobyła 21,0 proc. rynku. Drugie miejsce z udziałem 11,1 proc. wywalczyła Yamaha, rejestrując 3075 maszyn, o 14,6 proc. więcej niż

(up by 2.1 percentage points versus the previous year), ahead of Barton (9.0 per cent).
In the segment of five to 10 year old mopeds ranking first was Romet Motors (31.3 of share in the segment), ahead of Zipp (12.6 per cent), and Junak (11.4 per cent).

Most mopeds were registered in Mazowieckie (11.9 per cent of total fleet), Wielkopolskie (10.9 per cent) and Śląskie (9.5 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 the end-2023, the number of mopeds per 1,000 population was 29.

First PWT registrations

In 2023, authorities registered for the first time 117,747 new and used powered two wheelers; or 9.8 per cent more than in 2022. New and second-hand motorcycle registrations accounted for 94,169 units, or 12.4 per cent more year-to-year. Motorcycle registrations were up by 0.6 per cent to 23,578 units.
New powered two-wheeler registrations totalled 38,617 in 2023 and were up by 9.3 per cent versus 2022. Last year saw 79,130 used PTW registrations, what points out to a surge by 10.1 per cent as compared to 2022.
Total first PTW registrations included 3,470 all-electric two-wheelers. This number includes 499 electric motorcycles (down by 18.5 per cent on the previous year), 2,311 new all-electric mopeds (16 per cent less versus 2022), and 660 used all-electric mopeds (down by 37 per cent versus the previous year).

Motorcycle registrations

Based on records of the Central Register of Vehicles, PZPM estimates that 2023 registrations covered 27,756 new motorcycles, or 16.1 per cent more than the year before. Registrations of imported second-hand motorcycles were up by 10.9 per cent to 66,413 units.

The most popular brand in the new motorcycle segment was Honda with 5,839 registered machines (up by 34.8 year-to-year), what secured it 21.0 per cent of market share.
The second position went to Yamaha with 11.1 per cent

w 2022 roku. Trzecie miejsce przypadło marce BMW, która zarejestrowała 2816 motocykli (wzrost o 17,9 proc.) i zajęła 10,2 proc. rynku.
Na czwartym miejscu znalazł się Junak z rejestracjami 1514 motocykli (spadek o 15,6 proc.) i udziałem w rynku 5,5 proc. Na piątym miejscu uplasowało się Suzuki, które 2023 rok zakończyło rejestrując 1283 motocykle, o 53,7 proc. lepszym niż rok wcześniej.

W 2023 roku, podobnie jak w poprzednich, największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności do 125 cm^3. W całym roku rejestracje w tej grupie wyniosły 11 195 szt. (o 7,9 proc. więcej niż w 2022 roku), co jednak nie wystarczyło do utrzymania udziału w rynku, który zmalał z 43,4 do 40,3 proc. Najpopularniejsze marki to Honda i Junak.
Drugą pod względem pojemności silnika klasą były maszyny o pojemności powyżej 1000 cm^3, które zajęły 16,9 proc. rynku (16,5 proc. rok wcześniej). Rejestracje w tej grupie sięgnęły 4684 sztuki, o 18,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to BMW i Honda.
Maszyny o pojemności od 250 do 500 cm^3 znalazły się na trzecim miejscu w rankingu popularności. Ich udział w rynku zmalał z 14,3 do 13,4 proc. przy rejestracji 3723 motocykli (o 9,1 proc. więcej niż w 2022 roku). Najpopularniejsze marki to Honda i KTM.
Motocykle z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm^3 zdobyły 13,2 proc. udziału w rynku, o 1,1 pp. więcej niż rok wcześniej, z rejestracjami 3661 sztuki (wzrost o 26,3 proc.), a najpopularniejsze marki w tym segmencie to Yamaha i Honda.
Segment o pojemności od 750 do 1000 cm^3 zanotował 51,1-procentowy wzrost do 3651 szt. zdobywając 13,2 proc. udziału w rynku. Najpopularniejsze marki to BMW i Honda.
Rynkowy udział motocykli z silnikami o pojemności od 125 do 250 cm3 wzrósł nieznacznie do 1,2 z 1,1 proc. Liczba ich rejestracji wzrosła o 36,1 proc. do 343 sztuk. Wśród nich najpopularniejszą marką okazała się Honda przed KTM.
W podziale na segmenty funkcjonalne, najpopularniejsze są nadal motocykle typu street, z udziałem w rynku 28,7 proc., gdy w 2022 roku sięgał 30,6 proc. W 2023 roku rejestracje tej grupy motocykli wzrosły o 8,8 proc. do 7965 sztuk. W tym segmencie królują Yamaha (1119 szt.) i Honda (1056 szt.).

of market share and 3,075 registrations, up by 14.6 versus 2022. Ranking third was BMW with 2,816 registered motorcycles (up by 17.9 per cent) and 10.2 per cent of market share.
The fourth position was secured by Junak with 1,514 motorcycle registrations (down up by 15.6 per cent) and 5.5 per cent of market share. Suzuki came fifth with 1,283 motorcycle registrations at end-2023, which were up by 53.7 per cent versus the previous year.

Just like in previous years, motorcycles with up to 125cc engines were most sought after by customers in 2023. Their all-year registrations stood at 11,195 units (up by 7.9 per cent versus 2022), what was yet insufficient to maintain their market share that shrunk from 43.4 to 40.3 per cent. Most popular brands are Honda and Junak.
The second biggest class in terms of the power unit size were motorcycles with engines bigger than 1,000cc which had 16.9 per cent of the market share (16.5 per cent the year before). Registrations in this segment accounted for 4,684 units, i.e. were up by 18.7 per cent than the year before. The 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 down from 14.3 to 13.4 per cent with 3,723 motorcycle registrations (up by 9.1 per cent versus 2022). Most wanted brands are Honda and KTM.
With 3,661 registrations (up by 26.3 per cent), motorcycles with engines from 500cc to 750cc won 13.2 per cent of market share, or 1.1 percentage points more than the year before, while two most popular makes in this segment were Yamaha and Honda.
The 750 to 1,000cc segment witnessed an increase by 51.1 per cent to 3,651 units, what gave it 13.2 per cent of market share. The most popular makes in this segment are BMW and Honda.
The share of motorcycles with engines from 125cc to 250cc units increased slightly from 1.1 to 1.2 per cent. Their registrations were up by 36.1 per cent to 343 units. Honda was the most popular brand in this category, ahead of KTM.
Split by functional segments, street class motorcycles are still holding strong with 28.7 per cent of market share versus 30.6 per cent in 2022. In 2023, motorcycle registrations in this category were up by 8.8 per cent to 7,965 units. The segment is dominated

Drugą pozycję w zestawieniu, z 22,9-procentowym udziałem w rynku zajęły duże skutery. Ich udział w całości rynku zmalał o 0,4 pp., mimo że liczba rejestracji wzrosła o 13,9 proc. do 6346 maszyn. Wiodące marki to Honda (2419) i Yamaha (876).
Na trzeciej pozycji znalazły się motocykle ON/OFF z udziałem 21,8 proc., o 2,2 pp. większym niż rok wcześniej. Wśród 6040 motocykli tego typu po raz pierwszy zarejestrowanych w 2023 roku, najpopularniejsze były BMW (1467) i Hondy (1173).
W ub.r. czwarta pozycja przypadła klasie turystycznej, z udziałem 8,2 proc, o 0,9 pp. większym niż rok wcześniej, przy rejestracji 2282 motocykli. Najwięcej maszyn zarejestrowały: BMW (453) i Yamaha (443).

by Yamaha (1,119 units) and Romet Motors (1,056). Ranking second in the league table with 22.9 per cent of market share were large mopeds whose share in total market shrunk by 0.4 percentage points, despite the fact that their registrations were up by 13.9 per cent to 6,346 units. Leading brands included Honda (2,419) and Yamaha (876).
Ranking third were ON/OFF motorcycles with 21.8 per cent of share, up by 2.2 percentage points year-to-year. Among 6,040 motorcycles from this category which were registered for the first time in 2023, BMW came first (1,467), ahead of Honda (1,173).
Ranking fourth were touring bikes with 2,282 registrations and 8.2 per cent of share, up by 0.9 percentage points year-to-year. Most units were registered by BMW (453) and Yamaha (443).

Choppery i cruisery z rejestracją 1996 sztuk, o 8,3 proc. mniejszą niż w 2022 roku spadły na piąte miejsce klasyfikacji. Ich udział w rynku zmalał do 7,2 proc., o 1,9 pp. Najpopularniejsze marki to Junak (537) i Harley-Davidson (351).

Choppers and cruisers with 1,996 registrations, down by 8.3 per cent compared to 2022, dropped to the fifth position. Their share shrunk by 1.9 percentage point to 7.2 per cent. Most sought-after brands were Junak (537) and Harley-Davidson (351).

Wśród motocykli używanych pierwsza trójka jest niezmienna: Honda (14 497 sztuk), Yamaha (12 184 sztuki) i Suzuki (6924 sztuk).

The used motorcycle top three remained stable: Honda (14,497 units), Yamaha (12,184 units), and Suzuki (6,924 units).

Rejestracje motorowerów

W 2023 roku urzędy zarejestrowały 23 578 nowych i używanych motorowerów, o 0,6 proc. więcej niż w 2022 roku. Rejestracje nowych motorowerów zmalały o 4,8 proc. do 10 861 sztuk, używanych wzrosły o 5,8 proc. do 12 717 sztuk.

Junak pozostał najpopularniejszą marką wśród motorowerów. W 2023 roku w urzędach zarejestrowano 2412 nowych pojazdów tej marki, o 8,8 proc. mniej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu znalazł się Romet Motors z rejestracją 1464 motorowerów, co oznacza 6,9-procentowy spadek w stosunku do 2022 roku. Na trzecim miejscu uplasował się Barton z wynikiem 1225 rejestracji (wzrost o 0,4 proc.).
Sprowadzonych używanych motorowerów zarejestrowano 12 717 sztuki, o 5,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Na pierwszym miejscu znalazł się Romet (1699 sztuki), za nim Peugeot (1613 sztuki) i Piaggio (974 sztuki).

Moped registrations

In 2023, the authorities registered for the first time 23,578 new and used mopeds; or 0.6 per cent more than in 2022. Registrations of new mopeds were down by 4.8 per cent to 10,861 units, while the figure for second-hand mopeds was up by 5.8 per cent to 12,717 units.

Junak continues to be the most sought-after moped brand. In 2023, Polish authorities registered 2,412 vehicles from this manufacturer, less by 8.8 per cent year-to-year. Ranking second was Romet Motors with 1,464 moped registrations, what marks a 6.9 per cent decrease versus 2022. With 1,225 registrations (up by 0.4 per cent), Barton came third.
Users registered 12,717 second-hand mopeds, by 5.8 per cent more than a previous year. The first place was secured by Romet (1,699 units), second by Peugeot (1,613), and third by Piaggio (974).

Motoryzacja
Automotive sector

Wydane prawa jazdy

W 2023 roku uprawnione organy państwa wydały po raz pierwszy 296,3 tys. dokumentów prawo jazdy, o 10,4 proc. mniej niż rok wcześniej. Podobną liczbę wydano w 2014 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.

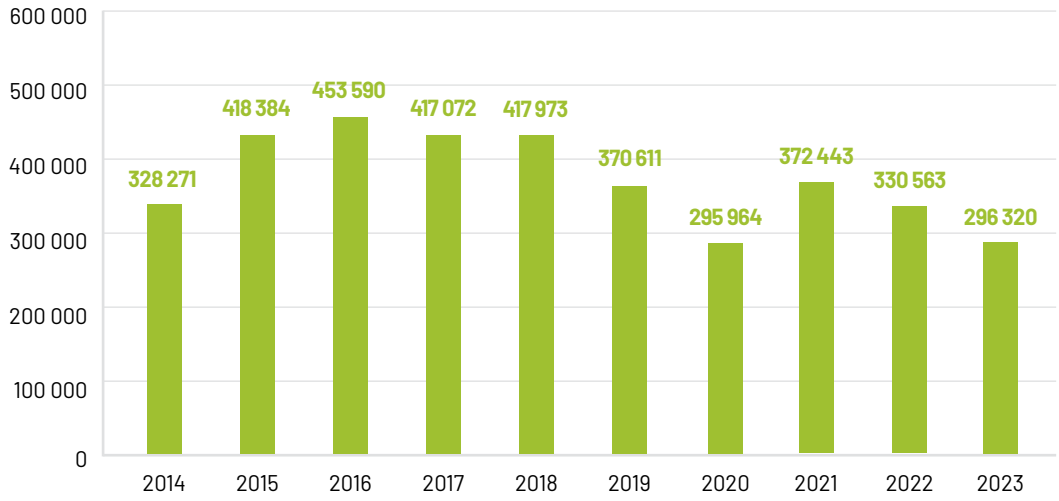
Najlepszym miesiącem 2023 roku okazał się marzec, gdy urzędnicy wydali 30,4 tys. praw jazdy, niecałe 3 tys. powyżej średniej miesięcznej. Najsłabszym miesiącem był listopad (19,6 tys.).

Issued driving licences

In 2023, the public authorities issued 296,300 first time driving licenses, a figure lower by 10.4 per cent compared to the previous year. A similar number of driving licenses was issued in 2014. For the first time, the number of first-time 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 2023 was reported in March when civil servants handed over 30,400 driving licenses to young drivers, less than 3,000 above the monthly average.

Liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów „prawo jazdy" wszystkich kategorii
Number of driver licenses (all categories) issued for the first time



Źródło: CEPiK
Source: CEPiK

Najwięcej dokumentów wydały urzędy woj. mazowieckiego (42,6 tys.), śląskiego (30,5 tys.) i wielkopolskiego (29,5 tys.). Najmniej opolskiego (7,3 tys.), lubuskiego (7,7 tys.) i podlaskiego (9,4 tys.).
Do końca 2021 roku (najnowsze dane CEPiK jakimi dysponujemy) państwo wydało łącznie 22 135,8 tys. praw jazdy, w porównaniu do 2020 roku jest to więcej o 1,6 proc. Z wydanych do końca 2021 roku dokumentów 9133,2 tys. należało do kobiet, zaś 13 002,6 tys. do mężczyzn.

The lowest figure was declared in November (19,600). The biggest number of driving licenses was issued by licensing and transport departments in Mazowieckie (42,600), Śląskie (30,500), and Wielkopolskie (29,500) provinces, with Opolskie (7,300), Lubuskie (7,700) and Podlaskie (9,400) provinces on the bottom of the list.
By the end of 2021 (the latest data from the Central Register of Vehicles and Drivers available) the state authorities issued 22,135,800 driving licenses altogether, what marks an increase by nearly 1.6 million documents versus 2020. 9,133,200 documents issued by the end of 2021 were handed over to females and 13,002,600 to males.

Bezpieczeństwo ruchu drogowego

Komenda Główna Policji raportuje, że w 2023 roku na polskich drogach wydarzyło się 20 936 wypadków, o 1,8 proc. mniej niż w 2022 roku. Liczba zabitych zmalała o 0,2 proc. do 1893 osób, a rannych było mniej o 2,5 proc. (24 125, w tym 7595 ciężko), wynika z danych policji. Policja otrzymała 365,99 tys. zgłoszeń kolizji o 1,0 proc. więcej niż rok wcześniej.

W porównaniu do 2022 roku liczba wypadków wzrosła w siedmiu województwach (w podkarpackim najwyżej,

Road safety

The Police Headquarters reports that in 2023 Polish roads witnessed 20,936 accidents, that 1.8 per cent less than in 2022. The number of fatalities was down by 0.2 per cent to 1,893 victims, while casualties were down by 2.5 per cent (24,125, including heavily injured), reveal police statistics. The police received 365,990 collision reports, or 1.0 per cent more than the year before.

Compared to 2022, the number of accidents was up in seven provinces (the highest figure - 12.3 per cent- was

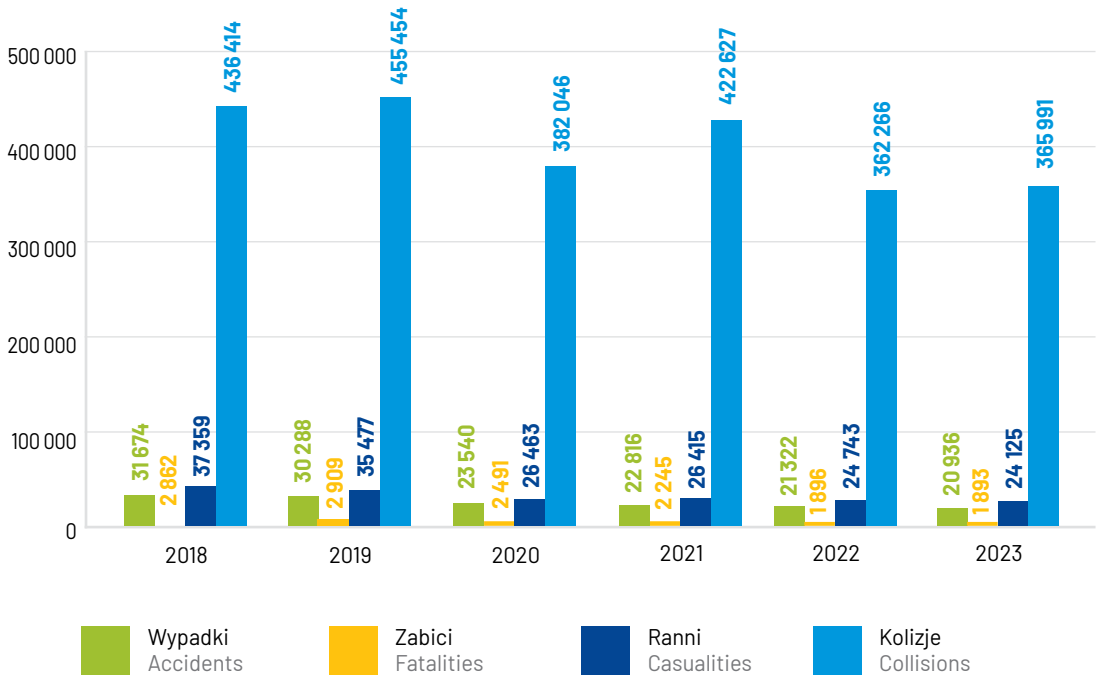
o 12,3 proc.), w dziesięciu wzrosła liczba ofiar śmiertelnych (najznaczniej w świętokrzyskim, o 26,9 proc.), natomiast w sześciu liczba rannych (najbardziej w podkarpackim, o 10,9 proc.).

declared for Podkarpackie), while a rise in fatalities was reported for ten provinces (the biggest surge was seen in Świętokrzyskie - up by 26.9 per cent). Meanwhile, the number of casualties was up in six provinces (the highest increase by 10.9 per cent was reported in Podkarpackie).

Najcięższe wypadki zdarzały się w województwie podlaskim; na 100 wypadków policja zanotowała w 21,9 zabitych. Rok wcześnie to województwo także było na pierwszym miejscu, ze wskaźnikiem 20,7. Na drugim miejscu znalazło się lubelskie ze wskaźnikiem 15,2. Na przeciwnym krańcu listy, w małopolskim, ten wskaźnik wyniósł 5,3, zaś w śląskim 6,7.

Gravest road accidents took place in Podlaskie province where according to police statistics one hundred road accidents took the toll of 21.9 lives. With the rate set at 20.7, the province also ranked first the year before. Ranking second was Lubelskie with 15.2 fatalities. The rate for Małopolskie and Śląskie provinces that came last on the list stood at 5.3 and 6.7, respectively.

Bezpieczeństwo ruchu drogowego w Polsce
Road safety in Poland



Źródło: KGP
Source: KGP

W przeliczeniu na 100 tys. wypadków woj. lubuskie zanotowało 121,0 rannych, co jest najgorszym w Polsce wskaźnikiem, gdy najlepszy ma lubelskie (105,2).
Kierujący pojazdami spowodowali 91,0 proc. wypadków, w których zginęło 85,7 proc. ofiar. Rowerzyści byli sprawcami 6,9 proc. wypadków (poniosło w nich śmierć

There were 121.0 casualties per 100,000 accidents in Lubuskie province, what corresponds to the lowest road safety rate in Poland, while the best figure was demonstrated by Lubelskie (105.2).
Drivers caused 91.0 per cent of accidents that claimed 85.7 per cent of lives. Cyclists were responsible for

4,6 proc. ofiar), natomiast piesi 4,8 proc. ogólnej liczby wypadków, a poniosło w nich śmierć 10,9 proc. ofiar.
W terenie zabudowanym miało miejsce 71,1 proc. wypadków, ale zginęło w nich 38,6 proc. ofiar, gdy na wypadki poza terenem zabudowanym, które stanowiły 28,9 proc. zdarzeń, przypadło 61,4 proc. ofiar.
Na drogach dwukierunkowych, jednojezdniowych miało miejsce 79,7 proc. wszystkich wypadków i w tych wypadkach policja odnotowała 87,0 proc. zgonów. Na autostrady i drogi ekspresowe przypadło 1,7 proc. wszystkich wypadków i 3,0 proc. zgonów.

6.9 per cent of accidents (with 4.6 per cent of fatalities), whereas pedestrians caused 4.8 per cent of total accidents which add up to 10.9 per cent of fatalities.
71.1 per cent of accidents that correspond to 38.6 per cent of fatalities took place in developed areas, while accidents outside build up areas that correspond to 28.9 per cent of all such incidents claimed nearly 61.4 per cent of lives.
79.7 per cent of all accidents took place on two-lane roads or single carriageways and led to 87.0 per cent of fatalities recorded by the police. 1.7 per cent of all accidents and 3.0 per cent of fatalities account for motorways and expressways.

Ofiary wypadków drogowych w relacji do gęstości autostrad w 2020 roku
Number of deaths in road accidents in relation to motorway density in 2020

Państwo Country	Ofiary śmiertelne na mld pas-km Deaths per bln pas-km	Autostrady na 1000 km kw. Motorways per 1000 sq km
Rumunia / Romania	6	4
Polska / Poland	5	5
Bułgaria / Bulgaria	8	7
Łotwa / Latvia	7	-
Węgry / Hungary	3	19
Hiszpania / Spain	5	31
Francja / France	4	18
Niemcy / Germany	5	37
Holandia / Netherlands	8	75

Źródło: Eurostat
Source: Eurostat

Najniebezpieczniejszymi miesiącami okazały się w 2023 roku wrzesień (10,7 proc. ogólnej liczby wypadków), oraz czerwiec (10,1 proc.). Z kolei pod względem dni tygodnia fatalne są piątki. W te dni policja zanotowała 17,0 proc. wypadków i 17,0 proc. rannych. Najwięcej osób (15,8 proc.) zginęło w poniedziałki. Do ponad jednej trzeciej wypadków (38,0 proc.) doszło pomiędzy godz. 14.00 i 19.00.

Most fatal months in 2023 were September (10.7 per cent of total accidents) and June (10.1 per cent), while Fridays are the most tragic day of the week. On Fridays the police reported 17.0 per cent of total accidents and 17.0 per cent of casualties. Most victims (15.8 per cent) were killed on Mondays. More than one-third of accidents (38.0 per cent) take place between 2:00 pm and 7:00 pm.

Pijani uczestnicy ruchu uczestniczyli w 2023 roku 2074 wypadkach (9,9 proc. ogółu), w których zginęło 290 osób (15,3 proc.), a 2263 zostało rannych (9,4 proc.).

Drunken participants of the road traffic caused 2,074 accidents in 2023 (9.9 per cent of total accidents) that claimed 290 lives (15.3 per cent) and left 2,263 injured

Z winy pijanych doszło do 1600 wypadków, w których zginęło 251 osób.
Krajowa Rada Bezpieczeństwa Drogowego szacuje, że koszty wypadków drogowych w Polsce wynoszą 55,6 mld zł.

(9.4 per cent). DUI drivers caused 1,600 accidents that took the toll of 251 human lives.
The National Road Safety Council estimates that the cost of road accidents in Poland fetches PLN 55.6 billion.

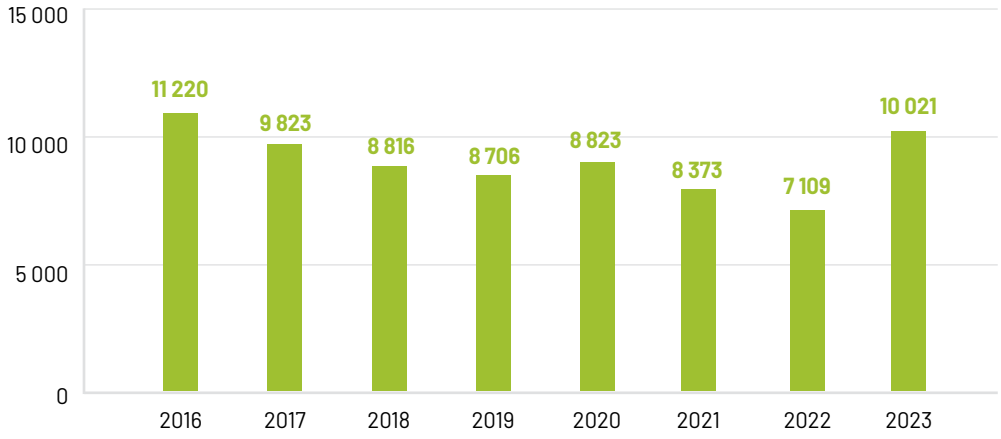
Kradzieże samochodów

W 2023 roku policja zanotowała 10 021 przypadków kradzieży samochodów, o niemal 41 proc. więcej niż rok wcześniej. Policja podaje, że zazwyczaj kradzione są auta w wieku 2-7 lat.
Najwięcej aut skradziono w woj. mazowieckim, śląskim i dolnośląskim. Najpopularniejsze marki to samochody z grupy VW, Mercedesy, BMW oraz Toyoty.
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 aut wyrejestrowanych w 2023 roku z powodu kradzieży wyniosła 7,3 tys. i była o 6 proc. niższa niż rok wcześniej. Wśród skradzionych aut 32 proc. miało do czterech lat, zaś ponad 10-letnie stanowiły 33 proc. Wyrejestrowania z powodu kradzieży stanowiły w 2023 roku 1,2 proc. wszystkich wyrejestrowań, o 0,2 pp. mniej niż w 2022 roku.

Auto theft

IIn 2023, the police recorded 10,021 cases of car theft, or more by almost 41 per cent on a year earlier. The police reveals that most stolen cars are 2 to 7 years old.
Most cars were stolen in Mazowieckie, Śląskie and Dolnośląskie provinces. Most stolen makes include VW Group brands, Mercedes, BMW and Toyota.
The police argues that car thieves usually operate in the streets, at 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 7,300 vehicles were taken off the road in 2023 following their theft, a figure higher by 6 per cent versus the previous year. 32 per cent of all stolen cars were 4 years and under, while more than a decade old models accounted for 33 per cent. Deregistrations following theft accounted for 1.2 per cent of all cars taken off the road in 2023, or 0.2 percentage points less than in 2022.

Liczba skradzionych samochodów osobowych [szt.]
Number of stolen vehicles [units]



Źródło: KGP
Source: KGP

Ubezpieczenia

Według raportu Komisji Nadzoru Finansowego wartość zebranej w 2023 roku składki majątkowej od ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC sięgnęła 28,3 mld zł i była o 8,5 proc. większa niż rok wcześniej. W 2022 roku dynamika wzrostu sięgnęła 5,7 proc.

Zebrana składka z ubezpieczeń komunikacyjnych stanowiła 51,2 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, o 0,7 punktu proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego.

W 2023 roku udział ubezpieczeń AC w składce zebranej od ubezpieczeń majątkowych wzrósł o 0,2 pp. do 22,2 proc., natomiast udział ubezpieczeń OC zmalał do 28,4 proc., czyli o 1,5 punktu proc. w stosunku do wcześniejszego roku.

Wartość zebranych składek z polis OC wyniosła 15,7 mld zł i była o 4,3 proc. większa niż przed rokiem. W 2022 roku dynamika sięgnęła 0,7 proc. Składka zebrana z polis AC wzrosła o 14,2 proc. do niemal 12,6 mld zł, gdy dynamika przyrostu w 2022 roku sięgnęła 13,5 proc.

Insurance

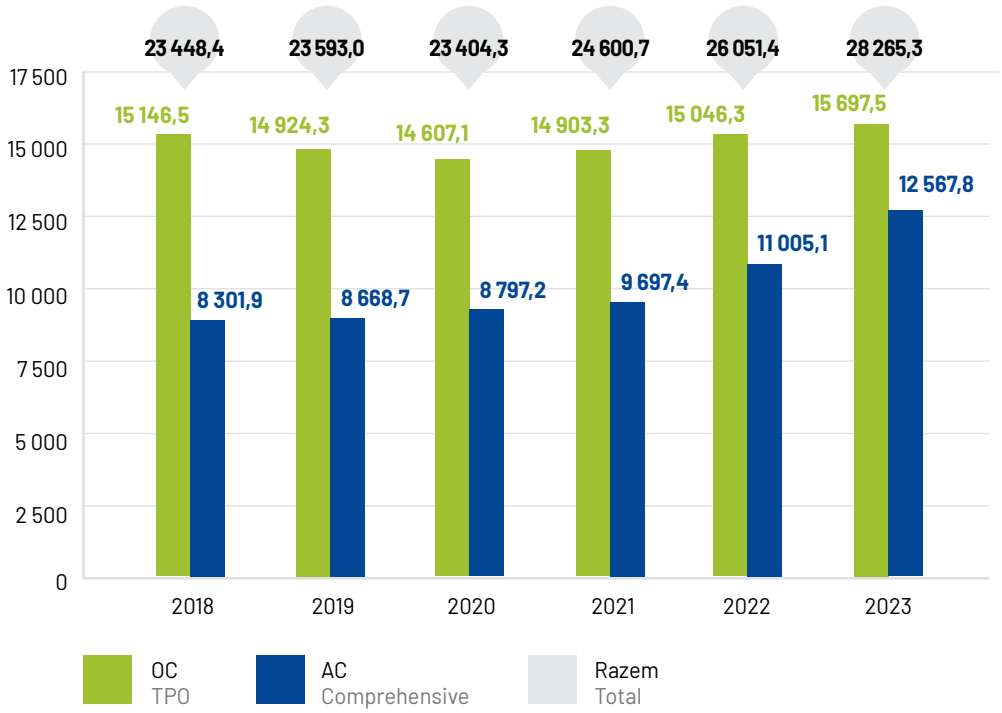
comprehensive insurance premium in 2023 accounted for PLN 28.3 billion and was higher by over 8.5 percent year-to-year. In 2022, growth dynamics fetched 5.7 per cent.

The value of motor insurance premiums accounted for 51.2 per cent of total revenue generated on non-life insurance or was down by 0.7 percentage points on a year earlier.

In 2023, the share of comprehensive insurance in total non-life insurance was up by 0.2 percentage points to 22.2 per cent, while the share of TPO went down by 1.5 percentage points to 28.4 per cent year-to-year.

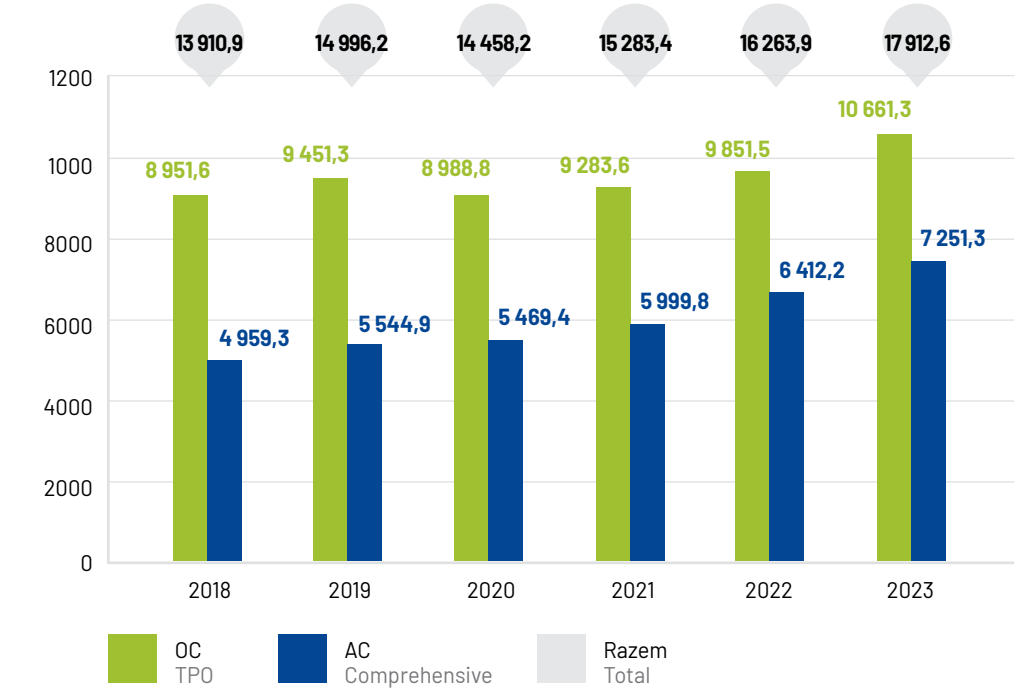
The value of TPO premium stood at PLN 15.7 billion and was up by 4.3 per cent versus 2021. In 2022, the dynamics fetched 0.7 per cent. The value of comprehensive premium went up by 14.2 per cent to nearly PLN 12.6 billion, whereas growth dynamics in 2022 stood at 13.5 per cent.

Składka ubezpieczeniowa brutto od pojazdów drogowych [mln zł]
Gross contribution for road vehicle insurance [million zł]



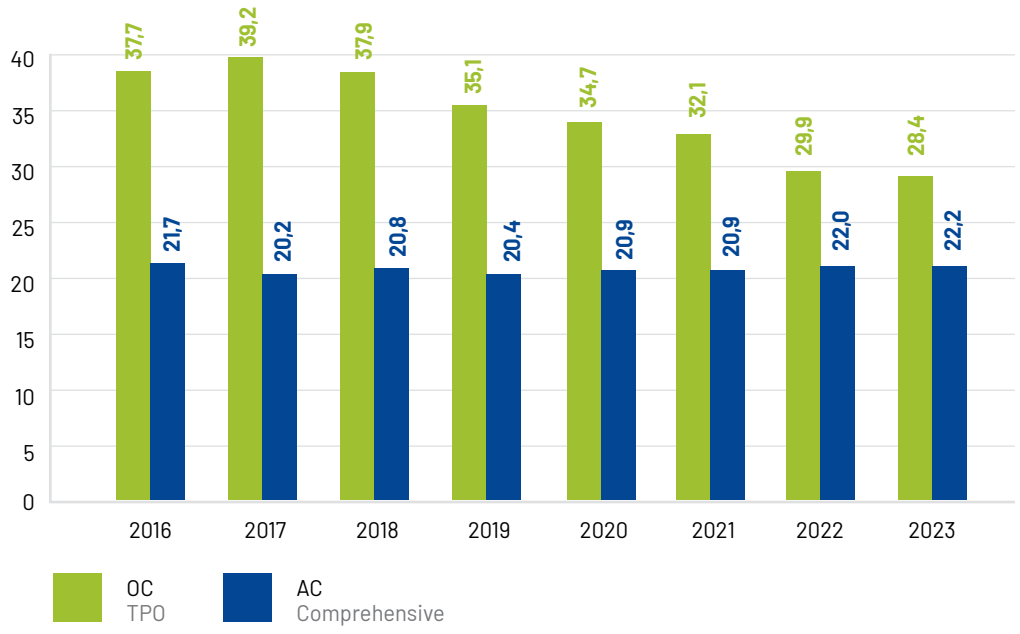
Źródło: *KNF*
Source: KNF

Odszkodowania i świadczenia brutto [mln zł]
Gross indemnity paid [million zł]



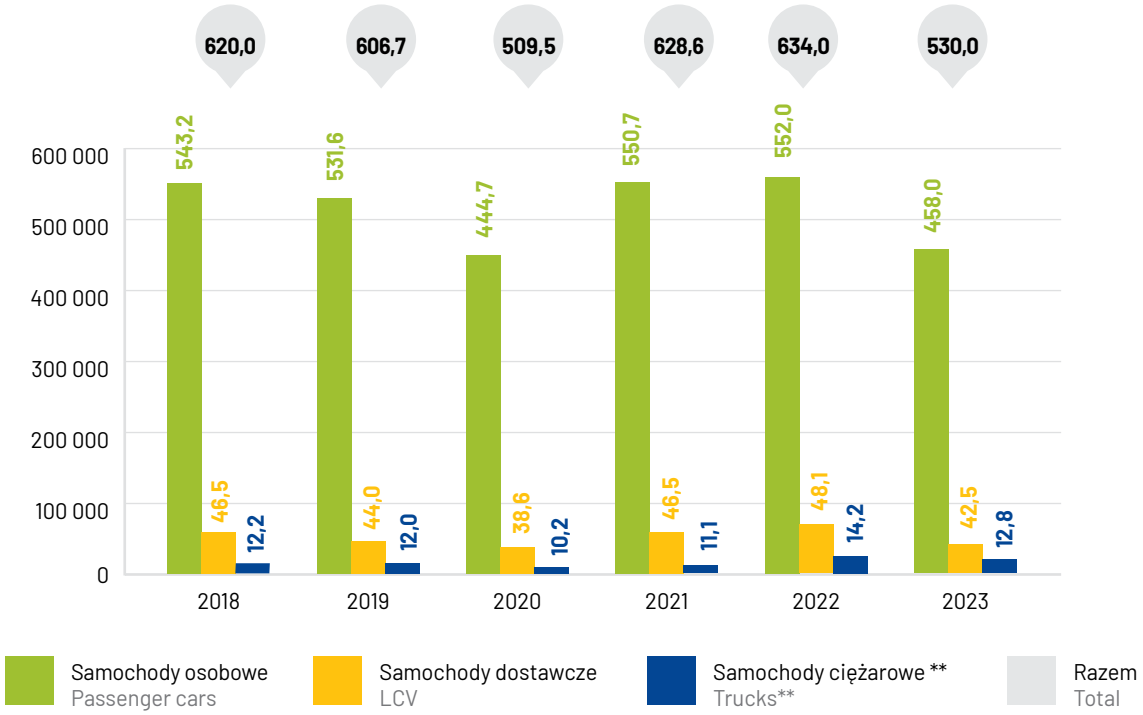
Źródło: KNF
Source: KNF

Udział ubezpieczeń komunikacyjnych w całości składki ubezpieczeń majątkowych [%]
Car insurance share in total property insurance market



Źródło: KNF
Source: KNF

Liczba wszystkich pojazdów wyrejestrowanych [000 szt.]*
Number of all unregistered vehicles [000 units]*



** w tym ciągniki samochodowe / ** including Road Tractors

*Źródło: CEPiK/*PZPM na podstawie CEPiK (bez zakończenia rejestracji czasowej)*
Source: CEPiK/ PZPM data sourced from CEPiK (without temporary registrations)*

Towarzystwa ubezpieczeniowe zawarły w 2023 roku 30 627 774 polisy od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, o 1,4 proc. więcej niż w 2022 roku. Liczba wystawionych polis AC wzrosła o 6,2 proc. do 7 517 653 szt.

Średnia wartość składki OC w 2023 roku przekroczyła 512 zł i była o 3,1 proc. większa od zebranej rok wcześniej. Przeciętna składka zebrana z polisy AC wyniosła 1672 zł i była o 11,1 proc. większa niż w 2022 roku. Wartość wypłat z polis OC wzrosła o 8,2 proc. do 10 661,3 mln zł. W przypadku odszkodowań z polis AC, wartość wypłat powiększyła się o 13,1 proc. do 7251,3 mln zł.

At end-2023, insurance companies issued 30,627,774 TPO contracts to owners of motor vehicles, i.e. 1.4 per cent more than in 2022. The number of written comprehensive contracts was up by 6.2 per cent to 7,517,653.

Meanwhile, the value of an average TPO premium exceeded PLN 512 in 2023 and was higher by 3.1 per cent year-to-year. The average comprehensive premium totalled PLN 1,672 and was up by 11.1 per cent versus 2022. The value of TPO auto claims was up by 8.2 per cent to PLN 10,661,300. Insurance companies settled comprehensive insurance claims worth PLN 7,251.3 million, an amount higher by 13.1 per cent.

Pojazdy wycofane z eksploatacji

Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego opracowanych na podstawie CEP, w Polsce

End-of-life vehicles

Figures of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Registry of

w 2023 roku wyrejestrowano 538 pojazdów, o 16 proc. mniej niż w 2022 roku.
Najliczniejszą grupę stanowiły samochody osobowe, których wyrejestrowano 458 tys., o 17 proc. mniej niż rok wcześniej. Lekkich samochodów dostawczych wyrejestrowano 42,5 tys., czyli o 11,7 proc. mniej niż rok wcześniej. Wyrejestrowano także 12,8 tys. samochodów ciężarowych (spadek o 9,7 proc.), 8,6 tys. przyczep i naczep (mniej o 1,1 proc.), 2,1 tys. autobusów (mniej o 13,7 proc.) i 12,2 tys. jednośladów (spadek o 1,3 proc.).
Z powodu demontażu w 2023 roku wyrejestrowano ponad 431 tys. pojazdów, o 7,7 proc. mniej niż rok wcześniej. Na złom trafiło 80 proc. wyrejestrowanych samochodów. Z powodu zbycia za granicę wyrejestrowano 18 proc. pojazdów, a z powodu kradzieży 1,2 proc.

Z analiz PZPM przygotowanych na podstawie danych CEPiK wynika, że 99 proc. złomowanych aut miało ponad 10 lat.

Paliwa

Sprzedaż paliw

Sprzedaż paliw transportowych w 2023 roku była o 7 proc. większa niż w 2022 roku. Polska Organizacja Przemysłu i Handlu Naftowego oblicza, że w 2023 roku w Polsce zużycie ON wzrosło o 5 proc. do 23,3 mln m^3, konsumpcja benzyn silnikowych powiększyła się o 13 proc. do ponad 8 mln m^3.
Polska Organizacja Gazu Płynnego oblicza konsumpcję autogazu LPG w Polsce na blisko 1890 tys. ton, o 0,5 proc. więcej w stosunku do 2022 roku.
Polska jest importerem paliw i w 2023 roku 24 proc. benzyn silnikowych pochodziło zza granicy (tyle samo co w 2022 roku). Dla ON ten odsetek wynosił w 2023 roku 39 proc. i był o 7 pp. większy niż w roku wcześniejszym.

W całym 2023 roku poprawiła się sprzedaż benzyn silnikowych premium, droższych średniorocznie od standardowego paliwa o 25-50 groszy na litrze. Wzrosła ona o 1,1 proc., udział w całości sprzedaży benzyn wyniósł 5 proc. rynku krajowego i 7 proc. sprzedaży członków POPiHN.
Sprzedaż ON premium wzrosła o 6,4 proc. (była to najwyższa dynamika wśród paliw silnikowych), a ich udział

Vehicles reveal that 538,000 vehicles were declared off the road in 2023, that is, 16 per cent less than in 2022. The most numerous group was made up by passenger cars which accounted for 458,000 sign-offs, a figure lower by 17 per cent year-to-year. Meanwhile, de-registrations accounted for 42,500 light commercial vehicles, a result lower by 11.7 per cent versus the previous year. This figure also included 12,800 trucks (down by 9.7 per cent), 8,600 trailers and semi-trailers (down by 1.1 per cent), 2,100 buses (down by 13.7 per cent) and 12,200 powered two-wheelers (down by 1.3 per cent).
More than 431,000 motor vehicles were declared off the road following their dismantling, a number lower by 7.7 per cent year-to-year. 80 per cent of all de-registered vehicles were scrapped. 18 per cent of all end-of-life vehicles were sold overseas and 1.2 per cent were reported stolen.

PZPM's analyses based on data from the Central Register of Vehicles and Drivers reveal that 99 per cent of scrapped vehicles were more than a decade old.

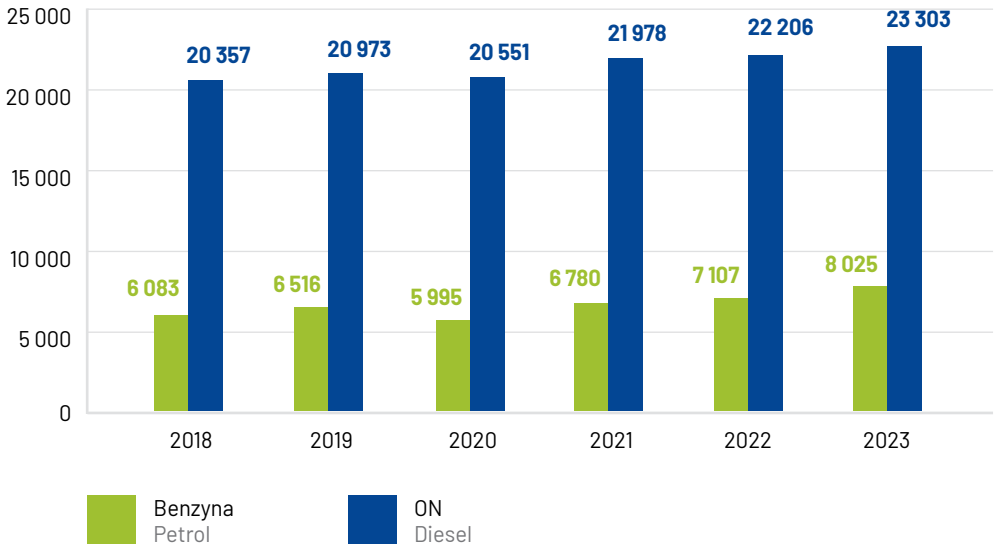
Fuel

Fuel sales

Sales of transportation fuel in 2023 was up by 7 per cent versus 2022. The Polish Organization of Oil Industry and Trade reveals that in 2023 diesel consumption went up by 5 per cent to 23.3 million cubic meters, while consumption of transportation petrol increased by 13 per cent to more than 8 million cubic meters.
The Polish Liquefied Gas Organisation estimates that LPG consumption in Poland stands at nearly 1,890,000 tons, i.e. 0.5 per cent more compared to 2022.
Poland imports fuel and 24 percent of total petrol fuel marketed domestically was sourced from other countries in 2023 (a figure stable compared to 2022). Imported diesel oil accounted for 39 per cent of total fuel in 2023 and was up by 7 percentage points year to year.

Sales of premium petrol whose annual average prices are higher by PLN 0.25-0.50 per litre versus standard petrol, was going up throughout 2023,. Their share in total petrol sale was up to 1.1 per cent, while total petrol sales had 5 percent of share in the domestic petrol market and 7 percent of share in sales of POPiHN member organisations.
Premium diesel sales was up by 6.4 per cent (the

Zużycie paliw w Polsce [000 m³]
Fuel consumption in Poland [000 m³]



Źródło: POPiHN
Source: POPiHN

w sprzedaży wyniósł 6 proc. dla całego rynku i 11 proc. dla członków POPiHN.
Według danych POPiHN w 2023 roku największą sprzedaż detaliczną paliw odnotowano w woj. mazowieckim, śląskim, dolnośląskim i wielkopolskim (łącznie 43,9 proc. sprzedaży, o 0,5 punktu proc. mniej niż w 2022 roku). Najniższą sprzedaż w 2023 roku POPiHN zanotował w woj. warmińsko-mazurskim, świętokrzyskim, podlaskim i opolskim (łącznie 11,8 proc., o 0,3 proc. więcej w stosunku do 2022 roku).

W 2023 roku średnie ceny detaliczne paliw utrzymywały się na stabilnym poziomie. W przypadku benzyn silnikowych 95 były o 2 proc. mniejsze w stosunku do wcześniejszego roku, zmalały do 6,51 zł/litr), dla ON o 8 proc. mniej, ceny zmalały do 6,61 zł. LPG także staniał (o 7 proc.), do 3,01 zł. Relacja ceny autogazu do benzyny pozostała na poziomie z 2022 roku, czyli 49 proc. Różnica w cenie między litrem EU95 i ON wyniosła w 2023 roku 10 groszy na litrze na niekorzyść benzyny, gdy rok wcześniej ON był droższy o 55 groszy.
Użytkownicy samochodów kupili w 2023 roku 135,7 tys. ton smarów, o 3,1 proc. mniej niż w 2022 roku. Oleje dla motoryzacji to 58 proc. sprzedaży wszystkich olejów

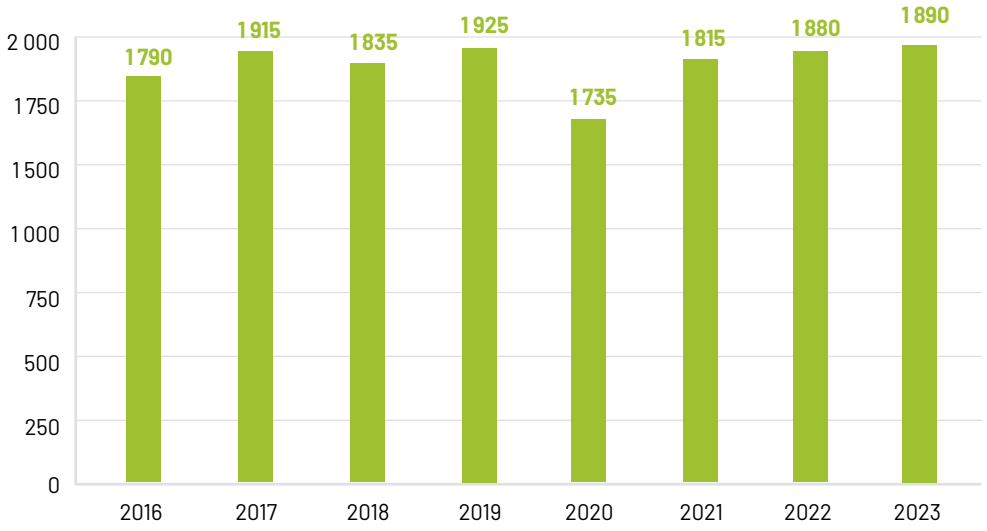
highest dynamics among motor fuel) and its share in sales stood at 6 per cent for total market and 11 per cent for POPiHN member organisations.
POPiHN reports that the highest retail fuel sales in 2023 were declared in Mazowieckie, Śląskie, Dolnośląskie and Wielkopolskie provinces (43.9 per cent of sales altogether, down by 0.5 percentage points versus 2022). The Organisation reveals that the lowest sales figures in 2023 were reported in Warmińsko-Mazurskie, Świętokrzyskie, Podlaskie and Opolskie provinces (11.8 per cent of sales altogether, up by 0.3 per cent versus 2022).

Average retail prices of fuel remained stable in 2023. Retail prices of 95 petrol were down up by 2 per cent year-to-year to PLN 6.51 per litre and in case of diesel they decreased by 8 per cent to PLN 6.61 . LPG prices were down by 7 per cent to PLN 3.01. The auto gas to petrol price ratio remained unchanged versus 2022 and totalled 49 per cent. The price difference between one litre of EU95 and ON stood at PLN 0.10 per one litre in 2023 to the disadvantage of petrol, whereas the price of diesel was higher by PLN 0.55.
Motorists bought 135,700 tons of lubricants in 2023, or 3.1 per cent less than in 2022. Motor oil accounted for 58 per cent of total lubricant sales in Poland and was

smarowych w kraju, o 1 punkt proc. mniej w stosunku do wcześniejszego roku.
Sprzedaż olejów silnikowych dla samochodów ogółem wyniosła 110,6 tys. ton, o 4,1 proc. mniej niż rok wcześniej. Dla samochodów osobowych sprzedaż zmalała w 2023 roku o 2,2 proc. do 68,5 tys. ton, a do ciężarowych skurczyła się o 8,1 proc., do 37,7 tys. ton. Wyraźny spadek popytu wynikał z załamania w transporcie drogowym. POPiHN podaje, że od lat spada udział olejów mineralnych, rośnie zaś syntetycznych i półsyntetycznych, zarówno w segmencie aut osobowych jak i ciężarowych.

down by 1 percentage points versus the previous year. Total sales of motor lubricants accounted for 110,600 tons and were down by 4.1 per cent versus the previous year. Sales of lubricants for passenger cars were down by 2.2 per cent in 2023 to 68,500 tons, while sales of lubricants for trucks shrunk by 8.1 per cent to 37,700 tons. A decline in road transport led to a visible slump in demand. POPiHN reports that the share of mineral oil has been plummeting for years, while a bigger share is gained by synthetic and semi-synthetic blends, both in the passenger car and heavy-duty segments.

Sprzedaż autogazu [000 ton]
Sales of LPG for cars [000 ton]



Źródło: POGP
Source: POGP

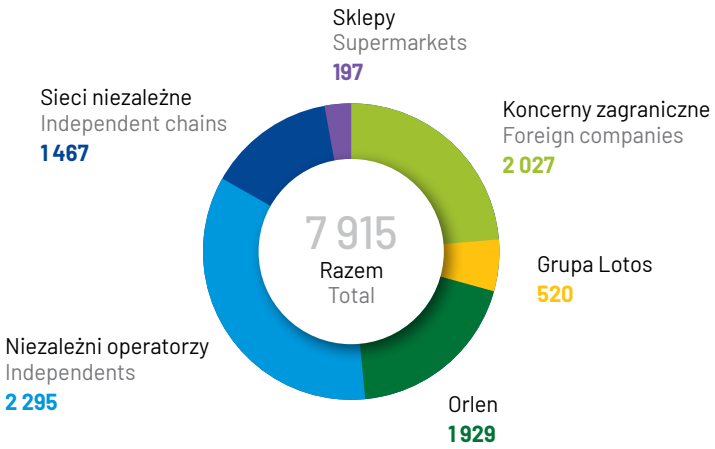
Koncerny budują stacje

Stacji paliw sprzedających co najmniej dwa rodzaje paliw było na koniec 2023 roku 7915, więcej o 17 obiektów w stosunku do 2022 roku. Z tej liczby 24,4 proc. rynku przypadło na Orlen, 25,6 proc. mają koncerny zagraniczne. Na hipermarkety przypadło 2,5 proc. Resztę mieli operatorzy niezależni, w tej grupie 1467 stacji należało do operatorów, którzy pod jedną marką mieli przynajmniej 10 stacji. W całym rynku ich udział sięgnął 18,5 proc.

Oil companies are building petrol stations

At end-2023, there were 7,915 gas stations offering at least two types of fuel, a figure higher by 17 facilities versus 2022. 24.4 per cent of the market share was secured by Orlen, while its foreign counterparts had 25.6 per cent. Hypermarkets had 2.5 per cent of market share. The remaining share was left to independents. 1,467 stations from this category were owned by players who operated at least 10 stations under a single brand. Their share in total market stood at 18.5 per cent.

Liczba stacji paliw na koniec 2023
Number of petrol stations at the end of 2023



Źródło: POPiHN
Source: POPiHN

Największą siecią dysponuje Orlen, mający 1929 obiektów, o 9 więcej niż w 2022 roku. Wśród obiektów Orlenu 20 występuje pod marką Bliska. Orlen miał na koniec roku 38 stacji przyautostradowych, najwięcej spośród wszystkich marek.

Pod względem liczby stacji wiceliderem rynku jest firma BP, która na koniec 2023 roku miała 575 stacji, o 1 więcej niż rok wcześniej. Przy autostradach leży 16 stacji BP i tyle samo stacji MOL. Marka Shell dysonowała 460 obiektami, w tym 12 stacjami przy autostradach. Circkle C miała 4 stacje przyautostradowe.

Sieć stacji pod marką Moya należy do spółki Anvim i liczyła na koniec 2023 roku 450 obiektów, o 49 więcej niż rok wcześniej.

Do supermarketów należy 197 stacji (wzrost o 26 obiektów); agresywna polityka cenowa sprawia, że mają one znaczący udział w sprzedaży paliw, większy aniżeli w rynku stacji. Wśród operatorów niezależnych najaktywniejsze były sieci: Unimot z marką Avia i grupa Pieprzyk.

Na stacjach jest także 450 ładowarek szybkich i 230 wolnych (odpowiednio) 31 proc. i 5,3 proc. dostępnych w kraju tego typu urządzeń.

Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa

W 2023 roku dzięki zakupom detalicznym paliwa wartości 190 mld zł, do państwowej kasy wpłynęło 83 mld zł (VAT, akcyza, opłata paliwowa i opłata emisyjna,

With 1,929 facilities, or 9 stations more than in 2022, PKN Orlen operated the largest nationwide network. 20 stations owned by Orlen operate under Bliska brand. At the end of the year Orlen was operating 38 gas stations in motorway service areas, which is the highest figure for all brands.

Coming next in terms of the number of stations is BP with 575 facilities at end-2023, or one facility more than the year before. There are 16 BP and MOL gas stations are operating in motorway service areas. Shell operated 460 facilities, including 12 gas stations in motorway service areas. Circle K had 4 stations in service areas.

Moya chain is owned by Anvim and comprised 450 stations at end-2023, or 49 more than the year before.

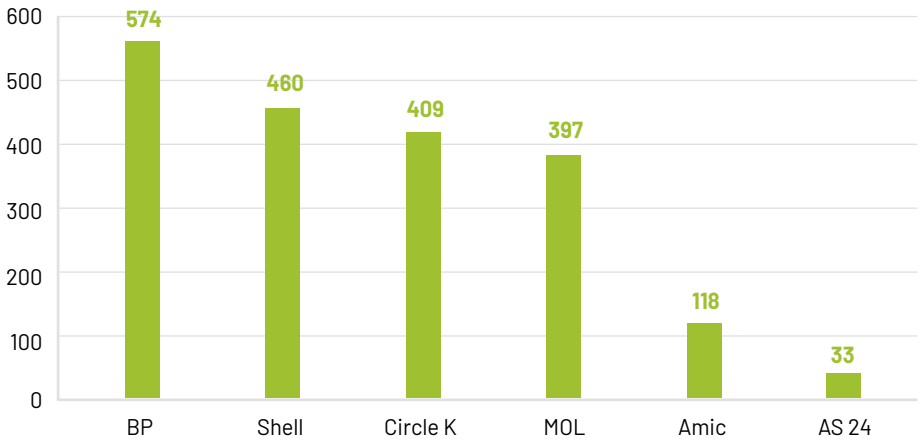
Supermarket chains have 197 facilities (up by 26), but their aggressive price policy is securing them a substantial share in fuel sales which is bigger than the share in the gas station market. Most active independent operators included Unimot with its brand Avia and Pieprzyk group.

Petrol stations are also fitted with 450 fast chargers and 230 slow chargers, what corresponds to 31% and 5.3% of these facilities in Poland, respectively.

Motorists support the state budget

In 2023, retail fuel sales totalling PLN 190 billion generated PLN 83 billion worth of revenue for the state budget (value-added tax, fuel surcharge and emission surcharge),

Największe zagraniczne sieci stacji na koniec 2023 [liczba stacji]
The biggest chains of foreign petrol stations at the end of 2023 [number of petrol stations]



Źródło: POPiHN
Source: POPiHN

o 27 mld zł więcej niż przed rokiem). POPiHN szacuje, że łączna wartość wpływów do finansów publicznych z sektora paliwowego przekroczyła 94 mld zł, co stanowiło 16,4 proc. dochodów państwa.
W cenie detalicznej benzyny EU95 akcyza stanowiła 24 proc. (rok wcześniej 21 proc.), podatek VAT 19 proc. (rok wcześniej 8 proc.), opłata paliwowa 3 proc. (w poprzednim roku 2 proc.), zaś opłata emisyjna pozostała na wcześniejszym poziomie 1 proc. Średnio w litrze wartość danin sięgnęła 3,01 zł.

W przypadku ON, podatek VAT wzrósł z 8 do 19 proc., akcyza z 15 do 17 proc., opłata paliwowa z 5 do 6 proc. i opłata emisyjna pozostała niezmieniona na poziomie 1 proc. Łącznie dało to obciążenie litra podatkami w wysokości 2,86 zł. W przypadku autogazu udział VAT wzrósł z 8 do 19 proc., akcyzy z 7 do 12 proc., zaś opłaty paliwowej z 3 do 4 proc. – razem 103 grosze 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 przedsięwzięciami i tylko z tej działalności utrzymuje się ok. 10 tys. rodzin, czyli 40 tys. osób.

what corresponds to more than 27 per cent of budgetary revenue. POPiHN estimates that total receipts of the state budget from the fuel sector exceeded PLN 94 billion, what accounts for 16.4 per cent of state revenue. 24 percent of the EU95 retail price accounted for the excise duty (21 per cent the year before), 19 per cent for value-added tax (versus 8 per cent in 2022), 3 per cent for fuel surcharge (2 per cent the year before), while emission surcharge remained unchanged at 1 percent. On the average, taxes accounted for PLN 3.01 in the price of fuel.

In case of diesel, value-added tax went up from 8 to 19 percent, excise duty from 15 to 17 percent, fuel surcharge from 5 to 6 percent, and the emission surcharge remained stable at 1 per cent, what added an additional PLN 2.86 to the price of one litre of fuel. In case of auto-gas, the share of value-added tax was up from 8 to 19 per cent, excise duty increased from 7 to 12 per cent of the price, while fuel surcharge went up from 3 to 4 per cent, what adds up to PLN 1.03 per litre.
Two major oil refining plants and nearly 7,900 gas stations are catering to the needs of Polish motorists. The entire oil industry offers employment to approx. 90,000 people. Most petrol stations are family-owned businesses, and this line of business provides a source of income to around 10,000 families, or 40,000 people.

Transport drogowy

W 2023 roku przewozy samochodowych przewoźników pasażerskich były o 18,7 proc. większe niż w 2022 roku i sięgnęły 254,5 mln pasażerów, jak wynika ze wstępnych danych GUS. Praca przewozowa samochodowego transportu pasażerskiego wyniosła 10,6 mld pasażerokilometrów, co oznacza 9,8-procentowy spadek. Praca transportu samochodowego w przewozach pasażerskich stanowiła 14,8 proc. całej pracy wszystkich gałęzi transportu.

W tym samym czasie transport ładunków zmalał o 1,7 proc. do 1942,8 mln ton. Praca transportu samochodowego w przewozach towarowych sięgnęła 400,6 mld tkm i była o 1,5 proc. mniejsza niż rok wcześniej. Przewoźnicy samochodowi ładunków wykonali 81,0 proc. pracy całego transportu.

Szacunkowe, niepełne dane GUS za 2023 rok nie pozwalają na dokładniejszy opis sytuacji, więc musimy skoncentrować się na danych z 2022 roku (najnowsze jakimi dysponujemy).

Transport samochodowy rzeczy zanotował w 2022 roku według danych GUS 0,8-procentowy spadek pracy przewozowej do 406,9 mld tkm, co dało w całości rynku 81,7 proc. udziału. Przetransportowany tonaż wzrósł o 1,2 proc. do 1,98 mld ton, zapewniając 85,8 proc. udziałów.

W 2022 roku branża samochodowego przewozu rzeczy zanotowała 176,8 mld zł przychodów, o 29,7 proc. więcej niż w 2021 roku. Rok wcześniej dynamika sięgała 7,2 proc. Rynek przewozów samochodowych stanowi 91,1 proc. wartości rynku przewozów ładunków.

W 2022 roku rynek przewozów pasażerskich odbudowywał się po pandemii, zatem przychody z tytułu samochodowego transportu pasażerów wzrosły o 31,8 proc. do 11,6 mld zł. Stanowi to 37,1 proc. wartości rynku przewozów osób.

GUS podaje, że wskaźnik rentowości netto wzrósł w 2022 roku do 4,2 proc. z 4,1 proc. w 2021 roku. Dla porównania w 2020 roku wyniósł 1,4 proc.

W samochodowym transporcie drogowym na koniec 2022 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

Road transport

In 2023, transport performance of road passenger carriers was up by 18.7 per cent versus 2022 and accounted for 254.5 million passengers, reveal initial figures of Statistics Poland. Performance in road passenger transport accounted for 10.6 billion passenger-kilometres, what marks a decline by 9.8 per cent. Road passenger transport performance corresponded to 14.8 per cent of total performance for all transport sectors.

Meanwhile, freight transport was down by 1.7 per cent to 1,942.8 million tons. Road transport performance in freights accounted for 400.6 billion tkm and was down by 1.5 per cent versus the previous year. Hauliers performed 81.0 per cent of the entire transport output.

Incomplete estimates of Statistics Poland for 2023 fail to provide a bigger picture, what leaves us with data for 2022 (the latest figures available).

Figures of Statistics Poland reveal that in terms of transport performance, freight road transport was down by 0.8 per cent in 2022 to 406.9 billion tkm, what gave it 81.7 per cent in total market. Meanwhile, shipping tons were up by 1.2 per cent to 1.98 billion, what corresponds to 85.8 per cent of share.

In 2022, the road freight transport sector generated PLN 176.8 billion worth of revenue, more by 29.7 per cent than in 2021. Its dynamics stood at 7.2 per cent the year before. The road freight transport market accounts for 91.1 per cent of the freight market.

In 2022, the passenger carriages market made a rebound after the pandemic and the revenue from passenger road transport grew by 31.8 per cent to PLN 11.6 billion, what accounts for 37.1 per cent of the passenger market value.

Statistics Poland also reveals that net profitability ratio went up from 4.1 in 2021 to 4.2 per cent in 2022, while the figure for 2020 totalled 1.4 per cent.

At end-2022, the road transport sector was home to more than 190,000 companies, 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 16.9 million in 2022, it is

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 2022 roku 16,9 mln osób, w transporcie i pracujących dla niego usługach znalazło utrzymanie ponad 6 proc. zatrudnionych.

Przewozy samochodowe ładunków

Jak wynika z danych GUS, w 2022 roku praca przewozowa transportu samochodowego wyniosła 406,9 mld tkm, o 0,8 proc. mniej niż w 2021 roku, przy tonażu o 1,2 proc. większym niż przewieziony rok wcześniej, wynoszącym 1976,3 mln ton.

W 2022 roku przedsiębiorstwa wykonujące przewozy na wynajem (transport zarobkowy) wykonały 86,7 proc. pracy przewozowej transportu samochodowego (352,8 mld tkm) i przewiozły 59,8 proc. tonażu (1182,6 ton).

Firmy wykonujące przewozy na potrzeby własne (transport gospodarczy) odpowiadały za 40,2 proc. tonażu (793,7 mln ton) oraz za 13,3 proc. pracy przewozowej (54,1 mld tkm).

Na koniec 2022 roku urzędy wydały 57 tys. zezwoleń na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego rzeczy dla 214,4 tys. pojazdów.

Autobusy coraz mniej popularne

W 2022 roku nastąpiła dalsza odbudowa przewozów pasażerskich. Jak wynika z danych GUS autobusy przewiozły w 2022 roku 214,4 mln pasażerów, o 27,2 proc. więcej niż rok wcześniej. Praca przewozowa wzrosła o 56,0 proc. do 11,6 mld paskm.

Pasażerskie przewozy samochodowe zdobyły 37,5 proc. przewozów liczonych w liczbie pasażerów oraz 18,5 proc. liczonych w pracy przewozowej.

W 2022 roku w międzynarodowych przewozach autobusowych liczba pasażerów wzrosła do 3,0 mln

fair to say that more than 6 percent of total workforce is engaged in road transport and related sectors.

Road haulage

Data of Statistics Poland reveal that performance in road transport accounted for 406.9 billion tkm in 2022, what marks a decrease by 0.8 per cent versus 2021, with the tonnage higher by 1.2 per cent than the year before when it stood at 1,976.3 million tons.

In 2022, companies engaged in contract haulage were accountable for 86.7 per cent of road transport performance (352.8 billion tkm) and shipped 59.8 per cent of freight tons (1,182.6 tons).

Companies engaged in-house freight accounted for 40.2 per cent of freight tons (793.7 million tons) and 13.3 per cent of transport performance (54.1 billion tkm).

At end-2022, the authorities issued 57,000 haulage licenses for 214,400 vehicles.

The fading popularity of buses

Passenger carriages were further revived in 2022. Data of Statistics Poland indicate that buses carried 214.4 million passengers in 2022, i.e. 27.2 per cent more than the year before. Meanwhile, their transport performance was up by 56.0 per cent to 11.6 billion passenger-kilometres.

Passenger road carriages accounted for 37.5 per cent of carriages in terms of the number of passengers and 18.5 per cent in terms of transport performance.

The number of passengers in international bus carriages

Autobusy przewiozły w 2022 roku 214,4 mln pasażerów, o 27,2 proc. więcej niż rok wcześniej.

Buses carried 214.4 million passengers in 2022, i.e. 27.2 per cent more than the year before.

(wzrost o 133,0 proc.), zaś liczba pasażerokilometrów wzrosła do 4,0 mld pasażerokilometrów (o 192,7 proc.). Średni dystans sięgnął 1322 km i był blisko 2 razy mniejszy niż w przewozach lotniczych, ale 4-krotnie większy niż w kolejowych.

Pomimo poprawy wyników w przewozach krajowych, operatorzy autobusowi działali bardzo oszczędnie – w 2022 roku liczba linii krajowych po raz kolejny zmniejszyła się, tym razem o 0,5 proc. do 9305. W 2021 roku liczba linii zmalała o 9,2 proc.

Ich długość wynosiła na koniec 2022 roku 394,4 tys. km, to jest o 1,1 proc. mniej niż rok wcześniej. Redukcja w 2021 roku wyniosła 17,0 proc.

Z kolei w komunikacji międzynarodowej liczba linii autobusowych wzrosła w 2022 roku o 22 proc. do 100, ale ich długość zmalała o 7,9 proc. do 86,1 tys. km. Rok wcześniej liczba linii zmalała o 11,5 proc. a ich długość o 13,9 proc.

W krajowym przewozie osób samorządy wydały na koniec 2022 roku 6,5 tys. zezwoleń na przewozy autobusowe dla 52 tys. pojazdów. Organy wydały także

was up to 3.0 million (an increase by 133.0 per cent), while the number of passenger-kilometres went up to 4.0 billion passenger-kilometres (plus 192.7 per cent). The average distance totalled 1,322 km and was almost twice as shorter than the figure for air freight, but four times bigger than for rail freight transport.

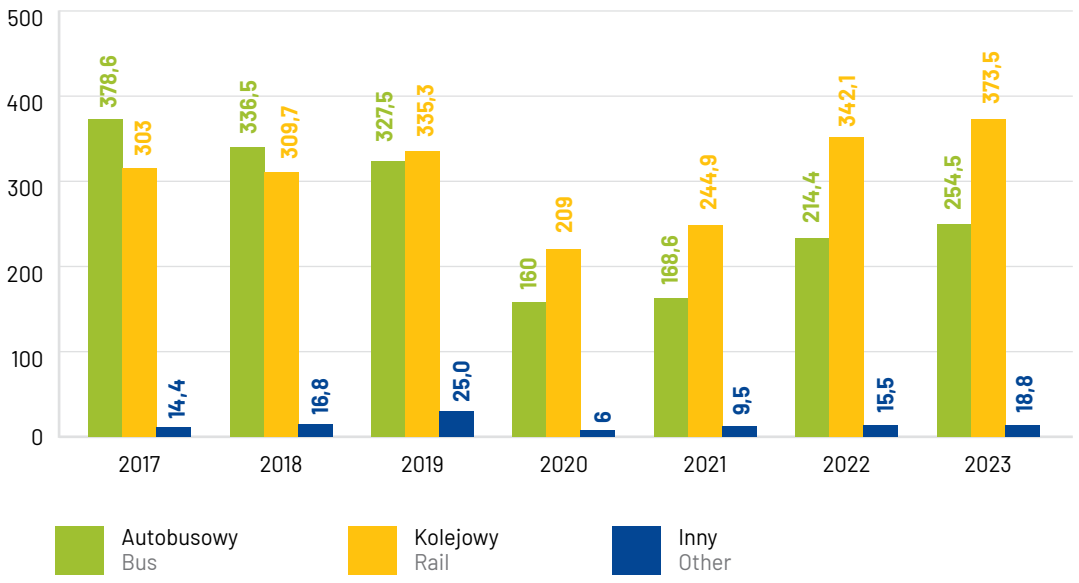
In spite of improved performance in domestic carriages, bus operators adopted austerity measures - in 2022, the number of domestic bus lines contracted once again, this time by 0.5 per cent to 9,305. In 2021, the number of bus lines went down by 9.2 per cent.

Their length stood at 394,400 km at end-2022 or shrunk by 1.1 per cent year-to-year. Reduction totalled 17.0 per cent in 2021.

Meanwhile, in 2022, the number of bus connections in international passenger transport was up by 22 per cent to 100, but their length contracted by 7.9 per cent to 86,100 km. A year earlier, the number of lines was down by 11.5 per cent and their length by 13.9 per cent.

At end-2022, local authorities issued 6,500 licences for bus transport operations for 52,000 vehicles. The authorities also issued 12,200 licences for scheduled

Przewozy pasażerów komunikacją publiczną w Polsce, bez komunikacji miejskiej [mln osób]
Passenger traffic with public carriers, without urban transport [million persons]



Źródło: GUS
Source: GUS

12,2 tys. zezwoleń na przewozy regularne (blisko 3 tys. mniej niż dwa lata wcześniej) oraz 55,5 tys. wypisów (14 tys. mniej niż w 2020 roku), co odpowiada liczbie używanych w tych przewozach autobusów.
Urzędy wydały także 3,0 tys. zezwoleń na przewozy regularne specjalne (0,4 tys. mniej niż dwa lata wcześniej) z 13,8 tys. wypisów z tych zezwoleń – o ponad 1,5 tys. mniej niż dwa lata wcześniej.
Do tego urzędy wydały 0,8 tys. zezwoleń na krajowe przewozy osób na potrzeby własne i 1,6 tys. wypisów z tych zezwoleń (podobnie do poprzednich lat).

domestic transport operations (nearly 3,000 less than two years earlier) and 55,500 excerpts (14,000 less than in 2020), what corresponds to the number of buses operated within such carriages.
Meanwhile, transport departments issued 3,000 licenses for special transport operations (400 less than two years earlier) produced on the basis of 13,800 excerpts from these licenses, what marks a decrease by 1,500 versus 2020.
In addition, the authorities issued 800 licenses for domestic passenger operations for the carrier's own use and 1,600 excerpts from these licenses (the same figure like for previous years).

Liczba wydanych licencji na przewóz osób taksówką wyniosła na koniec 2022 roku 38,5 tys., o pond 30 tys. mniej niż dwa lata wcześniej.

Samochody są także ważnym środkiem transportu miejskiego, praca przewozowa zanotowała odbicie po pandemicznych ograniczeniach. Pojazdy komunikacji miejskiej przewiozły w 2022 roku 3,1 mld pasażerów, o 24 proc. więcej niż rok wcześniej. Autobusy wykonały 715,1 mln wozokilometrów, o 2,1 proc. więcej niż rok wcześniej.
Zakłady transportu dysponowały 12,3 tys. autobusów, w tym 2140 autobusami z napędem alternatywnym (o 13 proc. więcej niż rok wcześniej). Przebiegi autobusów

The number of licenses issued to taxicab drivers stood at 38,500 at end-2022 and was down by more than 30,000 compared to 2020.

Motor vehicles are the backbone of municipal transport, while transport performance was on the rebound after pandemic restrictions. Municipal transport vehicles carried 3.1 billion passengers, or 24 per cent more year-to-year. Buses performed 715.1 million bus-kilometres, i.e. more by 2.1 per cent than the year before.
Transport companies had a fleet of 12,300 buses, including 2,140 fitted with an alternative drive (up by 13 per cent than the year before). Buses powered with alternative drives clocked in 126.8 million vehicle-km, a figure

na paliwo alternatywne wyniosły 126,8 mln wozokilometrów, o 21,3 proc. więcej niż rok wcześniej.
Łączna liczba miejsc w autobusach wyniosła 1,3 mln (tramwaje miały niecałe 0,5 mln miejsc). 11,6 tys. autobusów miejskich przystosowanych jest do przewozu niepełnosprawnych. Komunikacja miejska dysponowała w 2022 roku liniami autobusowymi o łącznej długości 55,5 tys. km, o 2,4 proc. krótszymi w stosunku do 2021 roku.

higher by 21.3 per cent compared to the mileage for the previous year.
Total number of bus seats stood at 1.3 million (trams had less than 0.5 million seats). 11,600 city buses are available for passengers with special needs. In 2022, municipal transport operated buses on routes with the combined length of 55,500 km, which were shorter by 2.4 per cent versus 2021.

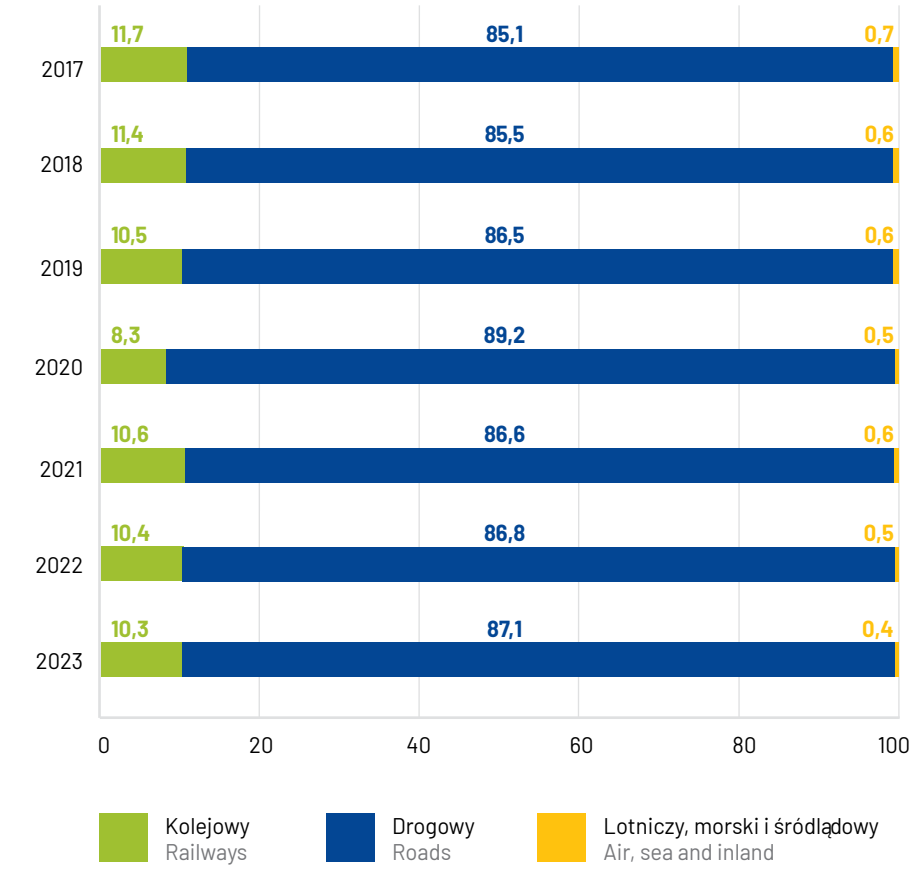
Polska na pierwszym miejscu w przewozach międzynarodowych

Dane GUS wskazują, że w 2022 roku przewozach krajowych praca wzrosła o 3,9 proc. do 140,0 mld tkm, zaś w międzynarodowym do 245,1 mld tkm, co oznacza

Poland tops the chart of international carriages

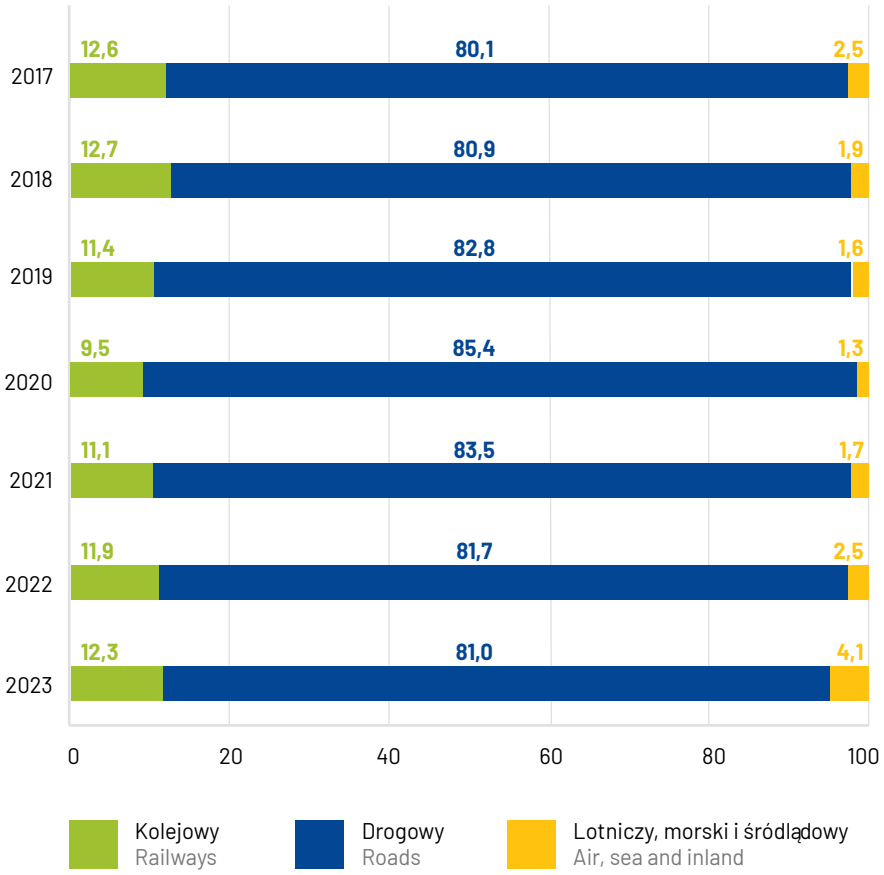
Figures of Statistics Poland reveal that performance in domestic haulage was up by 3.9 per cent to 140.0 billion tkm, and to 245.1 billion tkm in international haulage,

Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonażu [%]
Structure of goods transport [in %]



Źródło: GUS
Source: CSO

Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonokilometrów [%]
Structure of transport [in %]



Źródło: GUS
Source: CSO

stagnację w porównaniu do 2021 roku. Łącznie jest to 385,1 mld tkm.
Eurostat wylicza, że w 2022 roku polscy przewoźnicy utrzymali czwarty rok z rzędu przewagę nad niemieckimi przewoźnikami, których praca przewozowa sięgnęła 303,9 mld tkm. Na trzeciej pozycji znaleźli się przewoźnicy hiszpańscy z wynikiem 266,7 mld tkm.

Przewozy międzynarodowe dzielą się na dwustronne (w których polscy przewoźnicy wykonali pracę przwozową 145,6 mld tkm) przerzuty (cross-trade, praca 77,7 mld tkm) oraz kabotaż (21,8 mld tkm).

Na koniec 2023 roku liczba firm wykonujących przewozy międzynarodowe ładunków wzrosła do 45 565, czyli o 2,4 proc. Rok wcześniej tempo wzrostu wyniosło 17,5 proc., wynika z danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego.

what marks stagnation versus 2021. Total figure totals 385.1 billion tkm.
Eurostat reveals that in 2022 for the fourth time running Polish hauliers managed to outperform their German counterparts whose transport performance stood at 303.9 billion tkm. Ranking third were Spanish hauliers with 266.7 billion tkm.

International carriages include bilateral haulage (Polish hauliers declared 145.6 billion tkm worth of performance), crosstrade (77.7 billion tkm) and cabotage (21.8 billion tkm).

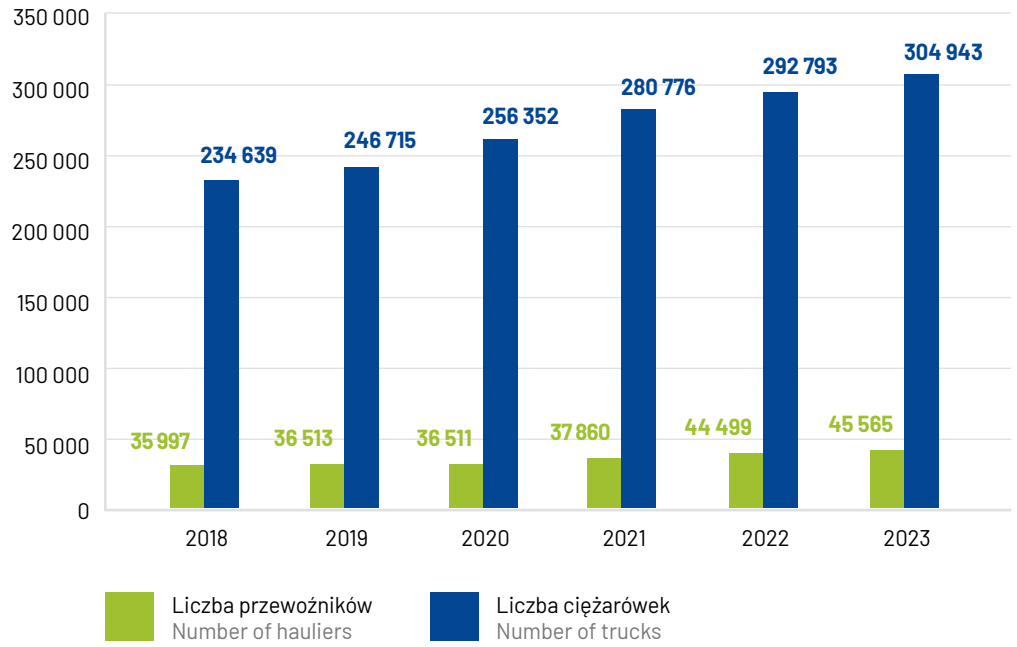
At end-2023, the number of operators engaged in international cargo freights went up to 45,565, or by 2.4 per cent. The growth rate stood at 17.5 the year before, reveal figures of the Office for International Transport.

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]

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Liczba firm przewożących ładunki Number of freight carriers	63,1	63,4	63,7	58,3	57,3	57,0
Liczba samochodów ciężarowych Number of trucks	225,0	231,0	234,4	219,1	213,9	214,4
Liczba firm autobusowych Number of bus companies	8,0	8,0	7,5	6,5	6,3	6,5
Liczba autobusów Number of buses	64,0	64,1	61,2	55,3	53,3	52,0

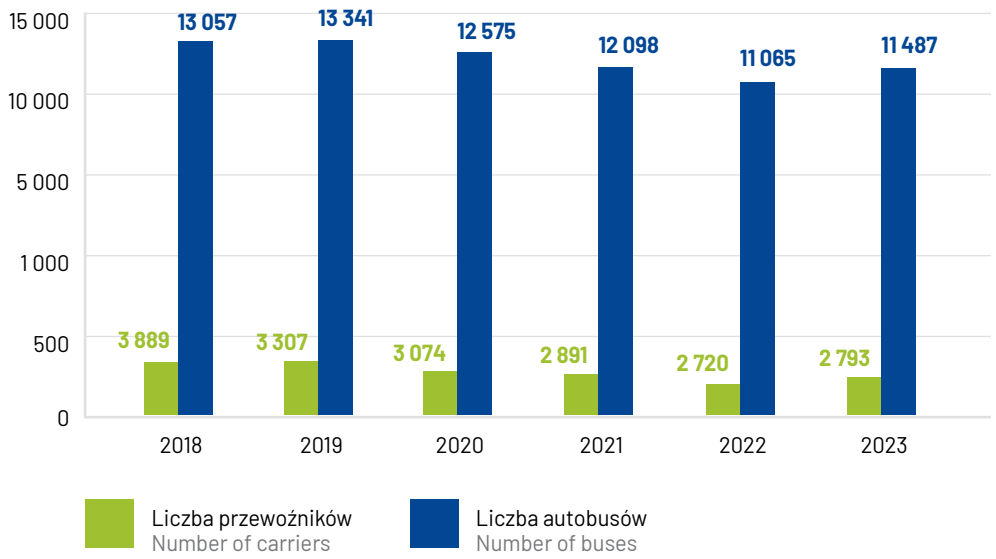
Źródło: Ministerstwo Infrastruktury
Source: Ministry of Infrastructure

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



Źródło: BTM
Source: BTM

Powodem tak dużego spadku dynamiki jest kryzys gospodarczy, który branża transportowa odczuwa bardzo boleśnie. Zmalała liczba zleceń, wraz z inflacją wzrosły koszty kredytów.

Na koniec 2023 roku liczba wypisów na samochody ciężarowe o dmc pow. 3,5 tony sięgnęła 304,9 tys. i była o 4,1 proc. większa niż rok wcześniej (w 2022 roku dynamika przyrostu wyniosła 4,3 proc.), W przypadku flot samochodów o dmc od 2,5 do 3,5 tony flota wzrosła o 15,1 proc. do 36 120 aut.
Przeciętna flota (licząc łącznie lekkie i ciężkie pojazdy) liczyła 7,5 samochodu ciężarowego, gdy w 2022 roku wskaźnik wyniósł 7,3.

Najmniejsze przedsiębiorstwa, mające na koniec 2023 roku od 1 do 4 samochodów ciężarowych, dysponowały flotą blisko 57,1 tys. pojazdów o 15,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Największe przedsiębiorstwa (liczące ponad 100 samochodów) miały 58,0 tys. samochodów, o 17,4 proc więcej niż rok wcześniej. Ich udział w całości parku wyniósł 17,0 proc., o 0,1 punktu proc. więcej niż w 2022 roku.

Such huge slump in dynamics was triggered by the economic crisis which was very painful for the transport sector. The number of contracts was dwindling, while the cost of borrowing was spiked by inflation.

At end-2023, the number of excerpts for heavy-duty vehicles with GVWR above 3.5 tons stood at 304,900 and was higher by 4.1 per cent than the year before (in 2022, growth dynamics stood at 4.3 per cent), while an average fleet of HCVs with GVWR from 2.5 to 3.5 tons was up from 15.1 to 36,120.
An average fleet (comprising both LCVs and HCVs) accounted for 7.5 HCVs versus 7.3 in 2022.

The smallest companies which had from one to four trucks at end-2023, had a fleet of nearly 57,100 vehicles, or 15.8 per cent more year-to-year. The biggest companies (with a fleet of 100 vehicles) had 58,400 vehicles, or 17.4 per cent more than the year before. Their share in total fleet accounted for 17.0 per cent and was up by 0.1 percentage points versus 2022.

Pomimo braku pracy i przestojów, przewoźnicy odmładzają park samochodowy. Najnowsze pojazdy ciężarowe z silnikami Euro VI stanowiły 77,5 proc. floty, gdy rok wcześniej ich udział sięgał 71,4 proc. Udział poprzednio najpopularniejszych samochodów z silnikami Euro V zmalał o 3 pp. do 16,9 proc.

Despite shortage of work and downtime, carriers are renewing their fleets. The youngest trucks fitted with Euro 6-compliant power units accounted for 77.5 per cent of the fleet, while their share stood at 71.4 per cent the year before. Meanwhile, the share of once popular trucks powered by Euro 5 engines went down by 3 percentage points to 16.9 per cent.

Przyszłość elektryfikacji motoryzacyjnej oferty

The future of the electrified automotive range electric vehicles

Ubiegły rok zakończył się solidnymi wzrostami rejestracji pojazdów z napędami alternatywnymi. Jednak tegoroczne słabsze wyniki oraz szybki wzrost importu elektrycznych aut z Chin każą zadać pytanie o przyszłość europejskiego przemysłu motoryzacyjnego i napędów elektrycznych.

Last year saw a major rise in registrations of alternative drive vehicles, but this year's lower performance teamed up with a swift increase in imports of Chinese EVs raise questions about the future of the European motor industry and electric drives.

Chiny wywróciły stolik

Państwa członkowskie Unii Europejskiej poparły 4 października 2024 roku propozycję Komisji Europejskiej nałożenia ostatecznych ceł wyrównawczych na przywóz bateryjnych samochodów elektrycznych (BEV) z Chin.
Jest to kolejny krok na drodze do zakończenia prowadzonego przez Komisję postępowania przeciwko dopłatom chińskiego rządu. Rozporządzenie wykonawcze Komisji zawierające ostateczne ustalenia dochodzenia musi zostać opublikowane w Dzienniku Urzędowym najpóźniej do 30 października 2024 roku.
KE wszczęła dochodzenie, gdy producenci BEV z Chin zaczęli szybko zdobywać rynek. W zeszłym roku udział rynkowy marek chińskich wynosił 7,6 proc. podczas, gdy w 2020 r. było to 2 proc.

Europejskie firmy obawiają się, że stracą rynek w i tak trudnych czasach, gdy od czasu pandemii roczna sprzedaż jest o 2 mln aut mniejsza od historycznych wartości, jak porównuje ACEA. Jednak przemysł motoryzacyjny nie jest jednomyślny w sprawie ceł na samochody z Chin. Europejscy politycy i nabywcy zarzucają rodzimym producentom wysokie ceny. Koncerny tłumaczą, że wzrost wynika z szybujących w górę kosztów, czyli drogich elektrycznych komponentów, przede wszystkim baterii, w większości importowanych z Azji.
Także coraz większy udział półprzewodników zwiększa nakłady, ponieważ samochody stały się „komputerami na kołach". Raport Parlamentu Europejskiego wskazuje, że elektronika jest importowana z Azji, a głównym krajem pochodzenia komponentów do aut nowej mobilności są Chiny.
PE podkreśla, że europejski przemysł motoryzacyjny „znajduje się na rozdrożu: zielona transformacja, cyfryzacja i globalna konkurencja (w szczególności pojawienie się Chin jako wiodącego światowego eksportera samochodów) zasadniczo zmieniły otoczenie konkurencyjne. Sektor musi się dostosować swój model biznesowy, aby szybko złagodzić ryzyko związane z tymi destrukcyjnymi trendami."

Jakie normy i limity?

Chińska konkurencja nie jest jedynym zmartwieniem europejskiej branży motoryzacyjnej. ACEA zaapelowała do unijnych polityków o zwiększenie elastyczności

China has turned the table

On 4 October 2024, European Union member states supported the proposal of the European Commission to impose definitive countervailing duties on battery electric vehicles (BEV) imported from China.
It's the next step towards conclusion of the anti-subsidy investigation conducted by the European Commission against China. The Commission's implementing regulation that contains final findings of the investigation must be published in the Official Journal by 30 October 2024 at the latest.
The EC launched an investigation when Chinese BEV manufacturers began to rapidly conquer the market. Last year, the share of Chinese brands stood at 7.6 per cent versus 2 per cent in 2020.

European auto makers are afraid of losing the market in such challenging times as ACEA reveals that annual sales have gone down by 2 million vehicles versus historical figures. However, the automotive industry remains divided on tariffs levied on cars from China.
European politicians and customers argue that prices of auto makers from the Old Continent are high. Auto makers explain that the hike in prices is fuelled by spiralling costs, or expensive electronic components, mainly batteries, most of which are imported from Asia. The growing share of semiconductors is increasing costs as cars have become "computers on wheels." A report of the European Parliament reveals that electronics are imported from Asia, while main components for new mobility vehicles are made in China.
The EP stresses that the European automotive sector is "at a crossroads: the green transition, digitalisation and global competition (in particular China's emergence as a leading global auto exporter) have fundamentally altered the competitive environment. The sector must adapt its business model quickly to mitigate the risks associated with these disruptive trends."

What standards and limits?

Chinese competitors are not the only concern of the European motor sector. ACEA has appealed to EU politicians to increase the flexibility of regulations

regulacji, wymagających już w 2025 roku 15-procentowego ograniczenia emisji CO_2 w stosunku do 2019 roku.
Niepokój przemysłu wywołuje zanotowany w 2024 roku gwałtowny spadek zainteresowania modelami elektrycznymi w Unii Europejskiej. Tylko w sierpniu 2024 roku ich rejestracje zmalały o niemal 44 proc. (do 92,6 tys.), gdy cały rynek zmniejszył się o 18,3 proc.
Także w Polsce maleje liczba zarejestrowanych modeli elektrycznych. W sierpniu skurczyła się o 18 proc. w stosunku do analogicznego okresu 2023 roku. Udział rynkowy elektryków zmalał o 0,9 pp. w porównaniu z sierpniem 2023 roku.

Komisja Europejska przygotowując nowe limity emisji CO_2 zakładała cztery lata temu, że w 2028 roku liczba aut elektrycznych na europejskich drogach sięgnie od 50 do 200 mln, zaś łączna pojemność sprzedanych akumulatorów trakcyjnych wzrośnie z 77 GWh (wielkość z 2018 roku) do 250-1100 kWh.
Europejscy producenci przygotowując się do coraz ostrzejszych limitów emisji CO_2 i docelowego zakazu rejestracji spalinowych modeli po 2035 roku, zdecydowali się na potężne inwestycje w elektryczne napędy. Między 2021 i 2023 rokiem ogłosili inwestycje warte 70 mld euro w nowe fabryki baterii trakcyjnych i elektrycznych komponentów.
Głosy nawołujące do opóźnienia wejścia zakazu rejestracji aut emisyjnych po 2035 roku zagrażają zwrotowi z już poczynionych nakładów.

Polska, samochody osobowe

W całym 2023 roku zarejestrowano w Polsce niemal 224 tys. pojazdów z napędami alternatywnymi, głównie dzięki rosnącej popularności napędów hybrydowych.
Wśród samochodów osobowych zarejestrowano 217 625 szt. zasilanych paliwami alternatywnymi, co stanowiło 45,8 proc. rynku. Wśród zarejestrowanych wyróżniono 92 898 klasycznych hybryd (+41,2 proc.) i 94 395 tzw. miękkich hybryd (MHEV, +28,9 proc.).

Najbardziej dynamicznie zwiększa się rynek samochodów bateryjnych (BEV): +51,3 proc. do 17 078 szt. i hybryd plug-in (PHEV): +26 proc. do 13 151 szt. W całej grupie samochodów z napędem elektrycznym znalazły się także 83 sztuki samochodów zasilanych z wodorowych ogniw paliwowych (FCEV).

which require a 15 per cent reduction in CO_2 emissions by 2025 versus 2019 levels.
The industry is concerned about the reported sharp decline in interest in electric models in the European Union in 2024. Registrations of EVs were down by almost 44 per cent (to 92,600 units), while total market contracted by 18.3 per cent.
The number of electric vehicle registrations is also dwindling in Poland. In August, they went down by 18 per cent compared to the same period in 2023. The market share of EVs went down by 0.9 percentage points versus August 2023.

Working on new CO_2 emission limits four years ago, the European Commission assumed that the number of electric vehicles on European roads will increase from 50 to 20 million by 2028, while total capacity of traction batteries sold will go up from 77 GWh (the figure for 2018) to 250-1100 kWh.
Bracing for the increasingly stringent CO_2 emission limits and the ban on the registration of internal combustion models after 2035, European auto makers have decided to make massive investments in all-electric drives. From 2021 until 2023 they announced investments worth EUR 70 billion in new traction battery and electric component manufacturing plants.
Voices calling to postpone the ban on registration of combustion vehicles by 2023 jeopardise the return on investments that have already been made.

Poland, passenger cars

Nearly 224,000 alternative drive cars were registered in Poland throughout 2023, a result mainly driven by the growing popularity of hybrid drivetrains.
Registered passenger cars included 217,625 cars powered by alternative fuels, what gave them 45.8 per cent of market share. Registered fleet featured 92,898 classic hybrids (up by 41.2 per cent) and 94,395 mild hybrids (MHEV, up by 28.9 per cent).

Most dynamic growth is demonstrated by the market of battery-electric vehicles (BEV): up by 51.3 per cent to 17,078 units and plug-in hybrids (PHEVs): up by 26 per cent to 13,151 units. The all-electric fleet also included 83 cars powered by hydrogen power cells (FCEVs).

Wszystkie HEVy oraz 71 proc. MHEVów wykorzystywało silniki benzynowe, 29 proc. miękkich hybryd miało silnik diesla. Wśród PHEVów tylko 2,6 proc. miało silnik diesla.

Pomimo dużej dynamiki rozwoju rynku samochodów BEV nasz rynek wypada blado na tle średniej udziału tego rodzaju napędu w Unii Europejskiej. W 2023 roku udział elektrycznych samochodów wyniósł 14,6 proc., podczas gdy w Polsce 3,6 proc.

Odwrotna sytuacja ma miejsce w przypadku hybryd, gdzie Polska wypada lepiej niż unijna średnia: odpowiednio 39,4 proc. udziałów w Polsce, a 25,7 proc. rynku w EU. Podobna sytuacja jak w przypadku samochodów na baterie, ma miejsce w przypadku hybryd plug-in PHEV, gdzie ich udział w Polsce wynosi 2,8 proc. a średnia EU sięga 7,7 proc.

W grupie samochodów bateryjnych (BEV) najlepiej sprzedawały się marki: Tesla (4 624 szt.; +278 proc.; 27 proc. udziału w rynku), Volkswagen (1 583 szt.; +158 proc.; 9 proc. rynku) oraz KIA (1 372 szt.; +20 proc.; 8 proc. udziałów).

W segmencie samochodów hybrydowych (HEV oraz MHEV) TOP 3 stanowiły marki: Toyota (67 170 szt.; +40 proc.; 36 proc. rynku), Audi (17 323 szt.; +25 proc.; 9 proc. segmentu), BMW (11 733 szt.; +1 proc.; 6 proc. rynku). W grupie hybryd plug-in (PHEV oraz EREV) najczęściej były wybierane marki: Mercedes-Benz (1 631 szt.; +8 proc.; 12 proc. rynku), Volvo (1 540 szt.; +49 proc.; 12 proc. segmentu), Lexus (1 470 szt.; +357 proc.; 11 proc. rynku). W 2023 roku w grupie samochodów zasilanych wodorem (FCEV) konkurowały dwie marki, które osiągnęły następujące rejestracje: Toyota 48 szt. oraz Hyundai 35 szt.

Samochody użytkowe

W segmencie samochodów dostawczych do 3,5 t w całym 2023 roku według analiz PZPM przygotowanych na podstawie wstępnych danych CEP, przybyło 2 542 szt. nowo zarejestrowanych pojazdów zasilanych paliwami alternatywnymi a stanowiły 3,9 proc. rynku.

Bardzo dynamiczne są samochody bateryjne (BEV). Zarejestrowano ich 2 450, czyli 73 proc. więcej niż w 2022 roku. Dodatkowo w tym okresie zarejestrowano 36 szt. hybrydowych wszystkich rodzajów oraz 56 szt. zasilanych gazem ziemnym (CNG/LNG).

All HEVs and 71 per cent of MHEVs were fitted with petrol engines, while 29 per cent of mild hybrids featured a Diesel engine. Only 2.6 per cent of PHEVs had a Diesel engine.

Despite high growth dynamics of the BEV segment, our market falls short of the average share of all-electric drives in the European Union. In 2023, the share of all-electric vehicles stood at 14.6 per cent versus 3.6 per cent for Poland.

The opposite is true for hybrids, where Poland is above the EU average: they have 39.4 per cent of share in Poland versus 25.7 per cent of the EU market, respectively. A similar trend to that in the BEV segment is demonstrated by the plug-in hybrid PHEV segment whose share in Poland accounts for 2.8 per cent versus the EU average totalling 7.7 per cent.

Best-selling brands in the all-electric (BER) category included: Tesla (4,624 units; up by 278 per cent; 27 per cent of the market), Volkswagen (1,583 units; up by 158 per cent; 9 per cent of the market), and KIA (1,372 units; up by 20 per cent; 8 per cent of share).

TOP 3 brands in the hybrid segment (HEV and MHEV) included: Toyota (67,170 units; up by 40 per cent; 36 per cent of the market), Audi (17,323 units; up by 25 per cent; 9 per cent of the market), BMW (11,733 units; up by 1 per cent; 6 per cent of the market). Most wanted makes in the plug-in hybrid (PHEV and EREV) segment are: Mercedes-Benz (1,631 units; up by 8 per cent; 12 per cent of the market), Volvo (1,540 units; up by 49 per cent; 12 per cent of the market), Lexus (1,470 units; up by 357 per cent; 11 per cent of the market). In 2023, two brands competed in the segment of hydrogen-powered cars (FCEVs) and secured the following number of registrations: Toyota with 48 units and Hyundai with 35 units.

Commercial vehicles

PZPM analyses based on initial data from the Central Registry of Vehicles reveal that throughout 2023 the segment of commercial vehicles with GVWR up to 3.5 tons saw 2,542 new registrations of alternative drive vehicles, what accounted for 3.9 per cent of the market.

Battery-electric vehicles (BEVs) are also demonstrating dynamic growth. Their registrations accounted for 2,450 units or were up 73 per cent versus 2022. The same period saw registration of 36 hybrids of all types and 56 cars powered with natural gas (CNG/LNG).

W grupie samochodów bateryjnych (BEV) najlepiej sprzedawały się marki: Ford (794 szt.), Mercedes-Benz (430) i Volkswagen (237).

W całym 2023 roku rynek pojazdów ciężarowych zasilanych paliwami alternatywnymi wyniósł 359 sztuk i stanowił 1 proc. rynku. W tym samym czasie zarejestrowano 39 szt. samochodów bateryjnych (BEV) i 320 pojazdy CNG/LNG. W przypadku samochodów bateryjnych oznacza to duży wzrost, ponieważ rok wcześniej takich pojazdów zarejestrowano tylko 6. Wzrost do niemal 40 sztuk oznacza, że samochody te zaczynają powoli wchodzić do „normalnego" użytku. Pojazdy zasilany gazem ziemnym odnotowały natomiast spory, bo 46 proc. spadek.
Dodatkowo zarejestrowano 39 elektrycznych samochodów dostawczych o dmc 4250 kg, czyli takich, które już zaliczają się do pojazdów ciężkich, ale można je prowadzić posiadając prawo jazdy kategorii B.

W 2023 roku wyraźnie wzrósł popyt na autobusy zasilane paliwami alternatywnymi. Rejestracje takich pojazdów wyniosły 585 szt. i stanowił 32,1 proc. rynku. Na tą liczbę złożyło się 355 autobusów bateryjnych (BEV), 46 autobusów wodorowych (FCEV), 111 sztuk hybrydowych i 73 szt. CNG/LNG.
Niemal wszystkie te autobusy należą do kategorii miejskiej. W każdej z tych grup zanotowano duże wzrosty, co w dużej mierze spowodowane jest odbudowywaniem się rynku autobusów po zapaści spowodowanej pandemią COVID-19. Na uwagę zasługuje 46 autobusów wodorowych, ponieważ rok wcześniej były tylko 3 takie autobusy.

Jednoślady

W 2023 roku zarejestrowano w Polsce 2 810 szt. motocykli i motorowerów elektrycznych (BEV), o 16,4 proc. mniej niż w 2022 roku. Jest to jedyna kategoria pojazdów, która w 2023 roku zanotował spadek rejestracji pojazdów bateryjnych.
Do ogólnego spadku wśród elektrycznych jednośladów przyczyniły się zarówno motocykle (-18,5 proc.) jaki i motorowery (-16 proc.). Ta druga grupa jest jednak liczniejsza i stanowi 82 proc. całości, a przybyło ich 2 311 szt. (21,1 proc. wszystkich motorowerów), a motocykli przybyło 499 szt. (1,8 proc. całego rynku motocykli).

Best-selling brands in the all-electric (BEV) category included: Ford (794 units), Mercedes-Benz (430) and Volkswagen (237).

The segment of heavy-duty vehicles powered with alternative drives accounted for 359 units, what gave it 1 per cent of share in 2023. Meanwhile, new registrations included 39 battery-electric trucks (BEVs) and 320 CNG/LNG-powered heavy-duty vehicles. This marks a significant growth for electric trucks as only six such vehicles were registered the year before. An increase to almost 40 units means that these vehicles are slowly beginning to gain a foothold among day-to-day users. Natural gas-powered vehicles saw a major decline by 46 per cent.
In addition, registrations included 39 electric commercial vehicles with GVWR of 4,250 kg, which are classified as heavy-duty vehicles, but may be driven with a class B licence.

Demand for buses powered by alternative fuels has clearly increased in 2023. Their registrations accounted for 585 and had 32.1 per cent of market share. This figure included 355 battery-electric (BEV) buses, 46 hydrogen (FCEV) buses, 111 hybrids and 73 CNG/LNG-powered buses.
Nearly all of them were city buses. Major increases were recorded in each of these groups, largely as a result of the recovery of the bus market from the collapse triggered by the COVID-19 pandemic. What should be noted are registrations of 46 hydrogen buses versus only 3 registrations the previous year.

Powered two-wheelers

2023 saw registrations of 2,810 electric (BEV) motorcycles and mopeds in Poland, or 16.4 per cent less than in 2022. This is the only category of vehicles that saw a slump in registrations of battery-electric vehicles.
The overall decline in figures for electric powered two-wheelers came as a result of lower registrations of both motorcycles (-18.5 per cent) and mopeds (-16 per cent). The latter fleet is much bigger and accounts for 82 per cent of total fleet that was up by 2,311 units (21.1 per cent of all mopeds), while the number of motorcycles went up by 499 units (1.8 per cent of total motorcycle market).

Motorowery mają największy udział elektryków w sprzedaży nowych pojazdów spośród wszystkich segmentów rynku. Wśród motocykli elektrycznych najpopularniejsze były marki: Surron (130 szt.), Super Soco (61) i Efun (60 szt.).

Wśród motorowerów największą popularnością cieszyły się marki: Sunra 241 szt., Surron 234 szt., Efun 184 szt.

Motorcycles have the biggest share of electric models in the sales of new vehicles among all market segments. Most popular makes among electric motorcycles were Surron (130 units), Super Soco (61) and Efun (60 units).

Most sought-after moped makes included: Sunra (241 units), Surron (234 units), and Efun (184 units).

Nowe obowiązki właścicieli i zarządców budynków niemieszkalnych w zakresie punktów ładowania samochodów elektrycznych

Obligations for owners and managers of non-residential buildings: Constructing charging points for electric vehicles

W celu wsparcia rozwoju sieci ładowania pojazdów elektrycznych, do porządku prawnego wprowadzono szereg regulacji prawnych zobowiązujących właścicieli budynków niemieszkalnych do wyposażenia ich w odpowiednie instalacje do ładowania takich pojazdów. Część regulacji dotyczy wyłącznie nowopowstających budynków, a niektóre również tych już istniejących.

Obowiązki wynikające z ustawy o elektromobilności

Do 1 stycznia 2025 roku właściciele lub zarządcy budynków niemieszkalnych, które mają więcej niż 20 miejsc postojowych, są zobowiązani do zainstalowania co najmniej jednego punktu ładowania pojazdów elektrycznych. Dodatkowo muszą oni zainstalować kanały na przewody i kable elektryczne, które umożliwią instalację kolejnych punktów ładowania w proporcji 1 na każde 5 stanowisk postojowych.

To promote the development of a network for charging electric vehicles, a number of rules have been introduced into Polish law, obliging the owners or managers of non-residential buildings to install appropriate charging facilities for electric vehicles. Some of these rules apply solely to newly constructed buildings or those which have undergone major renovations, whereas others also apply to existing buildings.

Obligations stemming from the act on electromobility

By 1 January 2025, the owners and managers of non-residential buildings with more than 20 parking spaces are required to install at least one electric vehicle charging point. In addition, they must install ducting for electrical wires and cables to allow additional charging points to be installed (1 charging point for each 5 parking spaces). These parking spaces can be located inside or adjacent to the building. In the latter case, they need not be directly adjacent to the building, provided that the parking spaces and the building are owned or leased by the same entity.

1 STYCZNIA / JANUARY 2025
• BUDYNKI ISTNIEJĄCE: >20 miejsc postojowych
=> 1 punkt ładowania oraz okablowanie w proporcji 1 / 5.
• BUDYNKI NOWE I REMONTOWANE: >10 miejsc postojowych
=> okablowanie w proporcji 1 / 5.
• EXISTING BUILDINGS: 20+ parking places => 1 charging point
and cable infrastructure for 1 charging point for each 5 spaces
• NEW AND REFURBISHED BUILDINGS: 10+ parking places
=> cable infrastructure for 1 charging point for each 5 spaces

Stanowiska postojowe, o których mowa, mogą znajdować się wewnątrz budynku lub przy nim, przy czym ustawodawca zaznacza, że nie muszą one przylegać bezpośrednio do budynku – istotne jest powiązanie miejsc postojowych i budynku pod względem własności lub używania na podstawie innego tytułu prawnego. Powyższy obowiązek wynika z ustawy z dnia 2 grudnia 2021 r. zmieniającej ustawę o elektromobilności[1] i dotyczy wszystkich budynków, w tym już istniejących.

This obligation stems from the Act of 2 December 2021, amending the Electromobility Law[1] and applies to all buildings, including existing ones. It should not be confused with the obligation under Article 12a of the Electromobility Law[2], which only applies to new buildings or those undergoing major renovations. Article 12a of the said act requires that a charging point for electric vehicles is installed at non-residential buildings with more than 10 parking spaces. It also requires the installation

Nie należy go mylić z zobowiązaniem wynikającym z art. 12a ustawy o elektromobilności[2], dotyczącym zapewnienia punktu ładowania samochodów elektrycznych przy budynkach niemieszkalnych, które mają więcej niż 10 stanowisk postojowych.

W tym przypadku wymagane jest także zainstalowanie kanałów na przewody i kable elektryczne, umożliwiających instalację kolejnych punktów ładowania na co najmniej 1 miejscu postojowym na każde 5 przynależnych. Ten obowiązek dotyczy nowych budynków oraz tych poddawanych istotnym remontom. Ustawa przewiduje jednak wyłączenia od tych obowiązków dla budynków będących własnością małych i średnich przedsiębiorców.

Obowiązki wynikające z przepisów unijnych

Warto również wspomnieć o Dyrektywie w sprawie charakterystyki energetycznej budynków[3], która oczekuje na implementację do polskiego porządku prawnego. Dyrektywa ta określa konkretne ramy obowiązków, które będą musieli spełniać przedsiębiorcy.

Do 1 stycznia 2027 roku wszystkie budynki z więcej niż 20 miejscami postojowymi będą musiały mieć jeden punkt ładowania na każde 10 miejsc postojowych lub infrastrukturę kanałową umożliwiającą instalację punktów ładowania na 50% miejsc parkingowych.
Ponadto, będą musiały zapewnić miejsca parkingowe dla rowerów w liczbie odpowiadającej co najmniej 15% średniej lub 10% całkowitej liczby użytkowników budynku.

Dyrektywa przewiduje także obowiązki dla nowopowstających budynków oraz tych poddawanych istotnym remontom, w tym instalację punktu ładowania samochodów elektrycznych na każde 5 miejsc parkingowych oraz instalację okablowania wstępnego dla połowy miejsc parkingowych oraz infrastrukturę umożliwiającą instalację punktów ładowania pojazdów w tym m.in. rowerów z napędem elektrycznym dla pozostałych miejsc parkingowych.

Przedstawione regulacje mają na celu wsparcie rozwoju infrastruktury ładowania pojazdów elektrycznych, co jest w ocenie prawodawcy istotnym krokiem w kierunku zrównoważonego rozwoju i redukcji emisji zanieczyszczeń. Właściciele i zarządcy budynków niemieszkalnych

of ducting for electrical wires and cables to facilitate the installation of further charging points at a minimum rate of 1 charging point for each 5 parking spaces.
However, exemptions from these obligations apply to buildings owned by small and medium-sized entrepreneurs.

Obligations stemming from the EU regulations

An EU Directive on the energy performance of buildings[3] stipulates other important obligations regarding charging points. It has not yet been implemented into Polish law but it contains a framework for future obligations which entrepreneurs will be required to fulfil.

By 1 January 2027, all buildings with more than 20 parking spaces must have at least one charging point for each 10 parking spaces, or ducted infrastructure to allow the installation of charging points for 50% of parking spaces. Such buildings must also provide a number of bicycle parking spaces equivalent to at least 15% of the average number of building users or 10% of the total number of building users.

The Directive also includes obligations which apply to newly constructed buildings and those undergoing major renovations. These include the duty to install an electric car charging point for each 5 parking spaces and to install pre-wiring for 50% of the total parking spaces. It also requires infrastructure to enable the installation of vehicle charging points including, but not limited to, electric bicycles for the remaining parking spaces.

The statutory rules outlined above are intended to support the development of electric vehicle charging infrastructure, which lawmakers believe is an important step towards sustainability and emission reduction. The owners and managers of non-residential buildings

powinni dokładnie zapoznać się z obowiązującymi przepisami, aby odpowiednio przygotować swoje obiekty na nadchodzące zmiany.

should thoroughly familiarize themselves with these rules to properly prepare their facilities for the upcoming changes.

Filip Tomczak, Dominik Strzałkowski, Łukasz Karpiesiuk, SSW

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. *Ustawa z dnia 2 grudnia 2021 r. o zmianie ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 2269 z późn. zm.)* / *Act of 2 December 2021 amending the Act on electromobility and alternative fuels and certain other acts (Journal of Laws, item 2269, as amended)*
2. *Ustawa z dnia 11 stycznia 2018 r. o elektromobilności i paliwach alternatywnych (tj. Dz. U. z 2023 r. poz. 875 z późn. zm.)* / *Act of 11 January 2018 on electromobility and alternative fuels (Journal of Laws 2023, item 875, as amended*
3. *Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1275 z dnia 24 kwietnia 2024 r. w sprawie charakterystyki energetycznej budynków (Dz.U. L, 2024/1275, 8.5.2024)* / *Directive (EU) 2024/1275 of the European Parliament and of the Council of 24 April 2024 on the energy performance of buildings (OJ L, 2024/1275, 8.5.2024*

Rynek opon w Polsce i Europie 2023
Tyre market in Poland and Europe 2023

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 2023 w Europie dla producentów opon był nieco gorszy od 2022 jednak wciąż lepszy niż pandemiczny rok 2020. O ile ostatni kwartał nie odbiegał od tego we wcześniejszym roku, o tyle wcześniejsze kwartały 2023 były pod znakiem spadków.

Takie dane są skutkiem zerwanych łańcuchów dostaw i produkcji w przemyśle motoryzacyjnym wskutek wojny

Passenger tyres

Poland maintains its position as the sixth market in Europe, behind Germany, France, Italy, Great Britain and Spain. However, we are the third market in terms of winter tyres, after Germany and Italy, and slightly ahead of France.

2023 in Europe was slightly worse for tire manufacturers than 2022, but still better than the pandemic year of 2020. While the last quarter did not differ from the previous year, the earlier quarters of 2023 were marked by declines.

Such data are the result of broken supply and production chains in the automotive industry due to the war

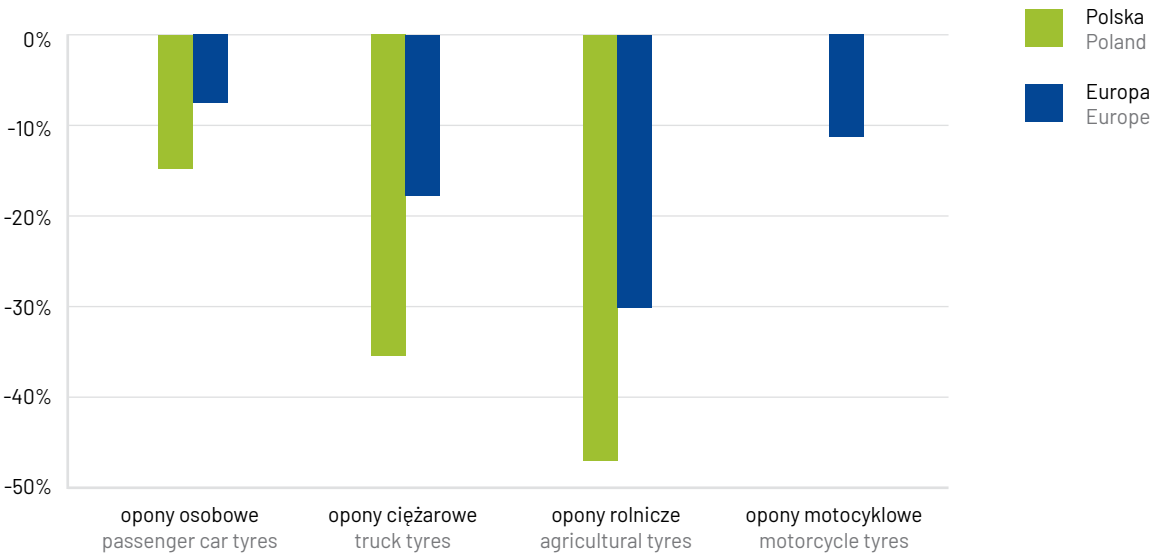
w Ukrainie. Takie spadki to także skutek spadków po stronie popytowej wywołanych osłabieniem gospodarczym i zmniejszeniem siły nabywczej wywołanym inflacją.

in Ukraine. Such declines are also the result of declines on the demand side caused by the economic slowdown and the decrease in purchasing power caused by inflation.

Na tym tle wyniki w Polsce pokrywają się z europejskimi, jeśli chodzi o tendencje jednak wartości spadków były znacznie większe oprócz segmentu opon motocyklowych w poszczególnych segmentach rynku.

Against this background, the results in Poland are consistent with the European ones, in terms of trends, however, the values of declines were much greater apart from the motorcycle tire segment in individual market segments.

Branża przeszła przez lekką korektę sprzedaży w głównych segmentach w Europie i na polskim rynku
The industry has gone through a slight correction of sales in the main segments in Europe and on the Polish market



Źródło: Oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA
Source: Adopted by Polish Tyre Industry Association based on ETRMA data

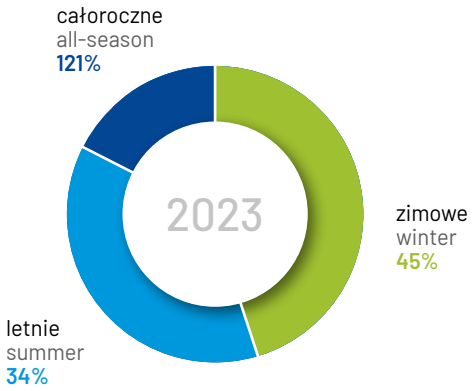
W całym 2023 roku producenci i importerzy opon w Polsce odnotowali spadki sprzedaży na rynek niemal we wszystkich segmentach opon. Opony osobowe spadły o 14%, ciężarowe spadek o 36%, przemysłowe o 28%, rolnicze zaś aż o 47%. Z kolei opony motocyklowe i skuterowe niemal utrzymały poziom sprzed roku notując delikatny spadek na poziomie -0,03%. Te wyniki są lepsze od pandemicznego roku 2020, w którym także branża oponiarska zaliczyła duże spadki.

Throughout 2023, tire manufacturers and importers in Poland recorded declines in sales to the market in almost all tire segments. Passenger tyres fell by 14%, truck tyres by 36%, industrial tyres by 28%, and agricultural tyres by as much as 47%. In turn, motorcycle and scooter tyres almost maintained the level from the previous year, recording a slight decrease of -0.03%. These results are better than the pandemic year of 2020, in which the tire industry also saw large declines.

W zakresie segmentów w głównej kategorii – opony osobowe (w tym do aut nie-SUV, SUV i VAN oraz lekkie

In terms of segments in the main category - passenger tyres (including non-SUV, SUV and VAN and light

Udział w rynku (proc.) letnie / zimowe / całoroczne w 2023
Market share (%) summer / winter / all-season in 2023



Źródło: Oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA
Source: Adopted by Polish Tyre Industry Association based on ETRMA data

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 cały czas popularnych SUVów wzrosły o 41%. Opony do pozostałych aut, w całej swojej dużej kategorii wzrosły o 27%.

Spadki sprzedaży opon na rynek potwierdzają spowolnienie gospodarcze i wyczekiwanie rynku na to, co wydarzy się w 2023 roku – zarówno w kontekście niższego popytu na samochody, jak i oszczędzania na wydatkach w gospodarstwach domowych. I chociaż w porównaniu do czasów pandemii sprzedaż opon jest znacznie wyższa, to jednak widać niepewność w tym segmencie motoryzacji. Rok 2023 jest wyzwaniem dla całego rynku – chociaż oczekuje się, że w drugiej połowie roku otoczenie rynkowe może być nieco bardziej sprzyjające niż na jego początku.
Ostatni kwartał charakteryzował się spadkami w niemal wszystkich segmentach, poza oponami do SUVów i ciężarówek. Spadki te nie były jednak tak głębokie, jak w bardzo trudnym roku 2020. W perspektywie całego roku opony do SUVów i aut ciężarowych, a także motocykli wyszły na plus.

Jeśli chodzi o podział segmentów opon ze względu na warunki pogodowe, to Polska z uwagi na swój klimat

commercial vehicles), the sales of the latter segment increased the most - sales of tyres for light commercial vehicles and VANs increased by as much as 44% year-on-year. Tyres for the ever-popular SUVs also increased by 41%. Tyres for other cars, in their entire large category, increased by 27%.

The decline in tire sales on the market confirms the economic slowdown and the market's anticipation of what will happen in 2023 - both in the context of lower demand for cars and savings on household expenses. And although tire sales are much higher compared to the pandemic, uncertainty is visible in this segment of the automotive industry. 2023 is a challenge for the entire market - although it is expected that in the second half of the year the market environment may be slightly more favorable than at the beginning.
The last quarter was characterized by declines in almost all segments, except for SUV and truck tyres. However, these declines were not as deep as in the very difficult year 2020. In the perspective of the whole year, SUV and truck tyres, as well as motorcycles, came out on top.

When it comes to the division of tire segments due to weather conditions, Poland, due to its climate, has an

ma niemal idealny podział pomiędzy opony zimowe (45 proc. rynku, +2 pp) i opony letnie (37 proc. -5 pp). Trendem z lat ubiegłych dotyczący opon całorocznych uległ wyhamowaniu w skutek dojścia do maksimum tego segmentu. Rynek na te opony wzrósł jedynie o niecałe 2% co stanowi 21 proc. rynku (wzrost o 3 p.p.). Tym samym dynamika sprzedaży opon całorocznych kolejny raz znacząco spadła po kilku latach mocnych wzrostów i wydaje się, że osiągnęła docelową pozycję na rynku, jako propozycja kierowana do samochodów poruszających się głównie po mieście.

Opony ciężarowe

W Europie sprzedaż opon ciężarowych na rynek wtórny spadła o 17% zatrzymując się na poziomie ponad 11,3 mln szt.
Z kolei w Polsce 2022 rok w tym segmencie przyniósł jeszcze większe spadki w zakresie -36% po raz pierwszy osiągając pułap poniżej 600 tys. sztuk opon.

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. W podziale na osie w 2023 odnotowano wzrost w przypadku opon na osie sterujące i w naczepach (odpowiednio 2 i 3%). Natomiast o 6% spadł rynek opon napędowych.

Z kolei ze względu na przeznaczenie największy segment to opony regionalne, które stanowią ponad 80 proc. rynku. Kolejne segmenty to opony autostradowe z niemal 10 proc. udziałem, terenowe 6% proc. i miejskie ponad 2 proc (wzrost o 1 pp). Wzrost w segmencie opon on/off należy wiązać z dobrym rokiem w budownictwie – budowy infrastrukturalne i mieszkaniowe.

Opony motocyklowe

Dla opon motocyklowych 2023 rok był okresem ustabilizowania rynku (na poziomie blisko 338 tys. szt. opon). Pomimo zmiennych danych o rejestracji nowych motocykli, widać że rynek to także znaczący udział opon montowanych w serwisach. To dobrze świadczy o kulturze serwisowania tych maszyn, kiedy fabryczny komplet opon po 1-2 sezonach przestaje nadążać za

almost perfect division between winter tyres (45% of the market, +2 pp) and summer tyres (37% -5 pp). The trend of previous years concerning all-season tyres has slowed down as a result of reaching the maximum of this segment. The market for these tyres has grown by only less than 2%, which is 21% of the market (an increase of 3 percentage points). Thus, the dynamics of sales of all-season tyres has once again significantly decreased after several years of strong growth and it seems that it has reached its target position on the market, as a proposal directed at cars driving mainly in the city.

Truck & bus tyres

In Europe, truck tire sales on the secondary market fell by 17%, stopping at over 11.3 million units.
In Poland, on the other hand, 2022 in this segment brought even greater declines in the range of -36%, reaching below 600 thousand units for the first time.

When it comes to the most popular sizes, in the case of drive axle tyres, the most popular are sizes 385/65/22.5, 315/70/22.5 and 315/80/22.5, which constitute a solid 84% of the entire market. Thus, we still remain a country of 22.5 rims. In the division by axles, in 2023, there was an increase in the case of tyres for steering axles and in semi-trailers (2 and 3% respectively). On the other hand, the drive tire market fell by 6%.

In turn, due to the intended use, the largest segment is regional tyres, which constitute over 80% of the market. The next segments are motorway tyres with almost 10% share, off-road tyres 6% and city tyres over 2% (an increase of 1 percentage point). The growth in the on/off tire segment should be associated with a good year in construction – infrastructure and housing construction.

Motorcycle tyres

For motorcycle tyres, 2023 was a period of stabilization of the market (at the level of almost 338 thousand pieces of tyres). Despite the variable data on the registration of new motorcycles, it is clear that the market also includes a significant share of tyres installed in service centers. This is a good indication of the culture of servicing these machines, when the factory set of tyres

motocyklem. Efekt wzrostu popularności jednośladów na polskich drogach skutkuje różnymi wzrostami sprzedaży opon w różnych segmentach.

W zakresie segmentów sprzedaży są one odzwierciedleniem trendów wśród użytkowników maszyn. Dlatego odnotowując wzrost ilości maszyn typu adventure czy turystycznych enduro, widać to również w kategorii opon i wzrostów opon trail road o 25% i stanowią one już niemal 10% całego rynku. Wysoki wzrost zanotowały opony segmentu hypersport do najmocniejszych maszyn – o ponad 21%. Po stronie wzrostów z wynikiem +14% znalazły się również opony torowo-szosowe. Najbardziej popularny segment to dalej opony sportowo-turystyczne (niemal ¼ rynku) choć w ostatnim roku ich popularność spadła o 4%.

after 1-2 seasons stops keeping up with the motorcycle. The effect of the growing popularity of two-wheelers on Polish roads results in different increases in tire sales in different segments.

In terms of sales segments, they reflect trends among machine users. Therefore, noting the increase in the number of adventure or tourist enduro machines, this is also visible in the category of tyres and increases in trail road tyres by 25% and they already constitute almost 10% of the entire market. High growth was recorded by hypersport segment tyres for the most powerful machines - by over 21%. On the side of the growth with a result of +14% were also track and road tyres. The most popular segment is still sports and touring tyres (almost ¼ of the market), although in the last year their popularity dropped by 4%.

Piotr Sarnecki

Dyrektor generalny
Polskiego Związku Przemysłu
Oponiarskiego

brak tłum.ANG
Dyrektor generalny
Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego

Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego

www.pzpo.org.pl

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: posumowanie 2023
Roads: summary of 2023

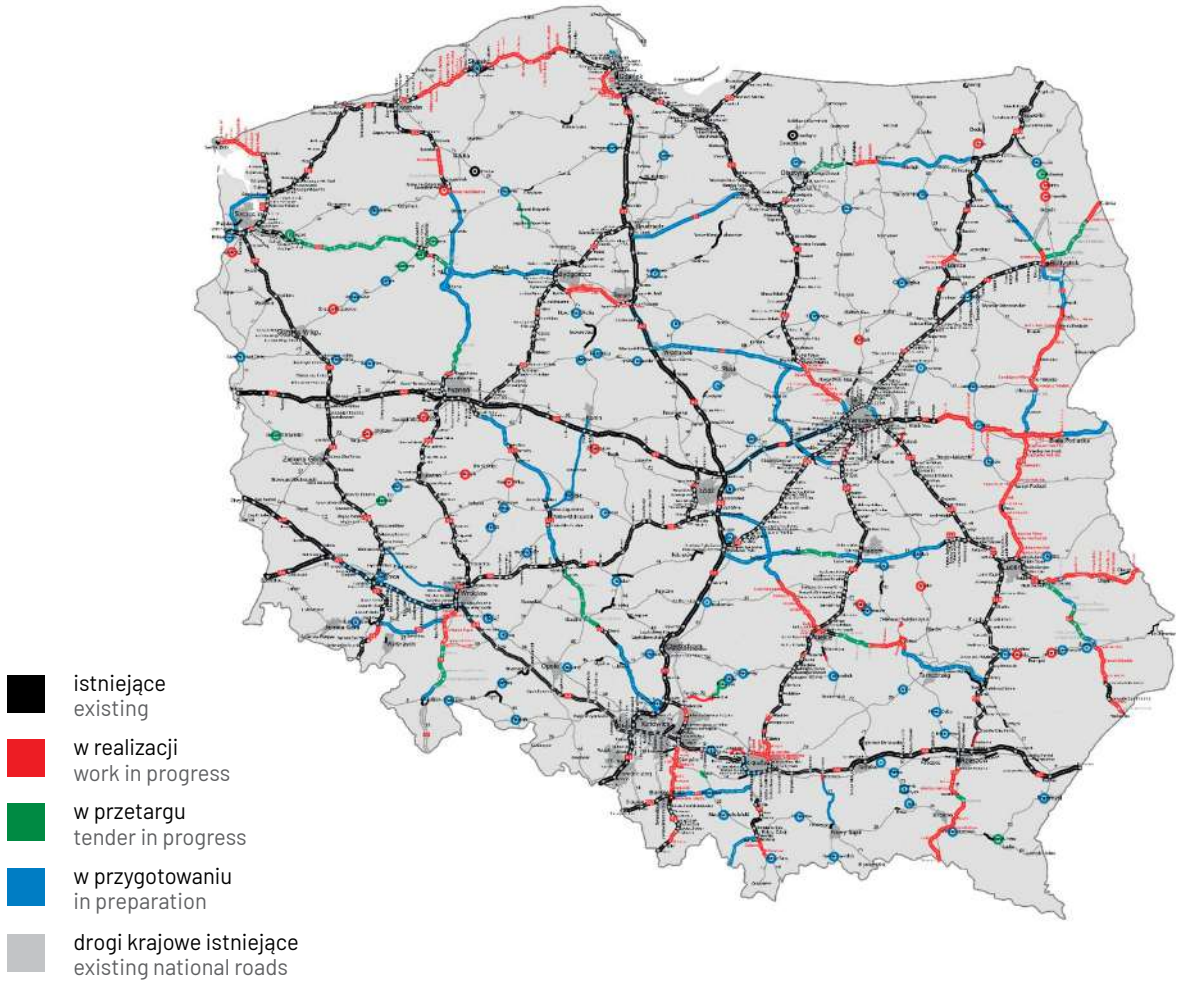
W 2023 roku GDDKiA udostępniła do ruchu 267 km nowych dróg. Rok zakończyliśmy zatem następującym stanem posiadania: 5116 km dróg szybkiego ruchu, w tym 1849 km autostrad i 3266 km dróg ekspresowych. To wynik słabszy niż ubiegłoroczny kiedy to udostępniono kierowcom 322 km nowych dróg. We wrześni nastąpiło historyczne przekroczenie progu 5000 km dróg szybkiego ruchu i w tym miejscu przypomnę dla porządku, że zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów w sprawie sieci autostrad i dróg ekspresowych z dnia 24 września 2019 roku, czeka nas docelowa sieć autostrad i dróg ekspresowych o łącznej długości około 7980 km, w tym około 2100 km autostrad. Nowe wybory polityczne Polaków w październiku 2023 roku mogą tę sieć nieco przyciąć, ale o tym potem.

In 2023, General Directorate for National Roads and Highways (GDDKiA) made 267 km of new roads available to traffic. Therefore, we ended the year with the following possession: 5,116 km of major roads, including 1,849 km of motorways and 3,266 km of expressways. This result is not as strong as the last year's, when 322 km of new roads were made available to drivers. In September, the historic threshold of 5,000 km of major roads was exceeded, and at this point I would like to remind you that in accordance with the Regulation of the Council of Ministers on the system of motorways and expressways of 24th September 2019, we will have a target system of motorways and expressways with a total length of approximately 7,980 km, including approximately 2,100 km of motorways. The Polish election

W realizacji na koniec roku były 103 zadania z Rządowego Programu Budowy Dróg i Autostrad o łącznej długości 1297 km. W postępowaniach przetargowych były 34 zadania o łącznej długości 435 km z PBDK oraz 9 obwodnic o długości 72 km z Programu budowy 100 obwodnic na lata 2020-2030. Pamiętać jednak należy, in October 2023 can trim this system a bit, but more on that later.

At the end of the year, there were 103 tasks underway from the Government Road and Motorway Construction Programme with a total length of 1,297 km. The tender procedures included 34 tasks with a total length of 435 km from the National Road Construction Programme (PBDK) and 9 bypasses with a length of

Mapa stanu budowy dróg krajowych na 29.12.2023 r. (RPBDK2030, PB1000)
National road construction status map as of 29.12.2023 (RPBDK2030, PB1000)



1. National Road Programme until 2023
2. Government Programme for tht Construction of 100 Ring Roads

Źródło: Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad
Source: General Directorate for National Roads and Motorways

że sformułowanie „w realizacji" nie zawsze musi oznaczać już fizyczną budowę odcinka, ale także i proces jego projektowania.

Ogłoszono przetargi na realizację 42 zadań o długości 531 km i podpisano 16 umów na zadania o długości 216 km i wartości 8,6 mld zł. Uzyskano decyzje ZRID dla 28 zadań.

72 km from the Programme for the construction of 100 bypasses for years 2020–2030. However, it should be remembered that the phrase "in progress" does not always have to mean the physical construction of the section, but also the process of its design.

Tenders were announced for the implementation of 42 tasks with a length of 531 km, and 16 contracts were signed for tasks with a length of 216 km and a value of PLN 8.6 billion. Decisions on permission for the implementation of a road project (ZRID) were obtained for 28 tasks.

Ogłoszone przetargi i podpisane umowy w latach 2018-2023
Announced tenders and signed contracts in 2018–2023

	Ogłoszone przetargi na zadania Announced tenders for tasks	Łączna długość w km Total length in km	Podpisane umowy na zadania Signed contracts for tasks	Łączna długość w km Total length in km
2018	13	153,5	39	517,3
2019	34	474	10	167,1
2020	49	605	34	430,9
2021	28	346,1	46	554,6
2022	21	221,3	24	333,4
2023	42	530,6	16	215,9
Suma / Total	**187**	**2 330,5**	**169**	**2 219,2**

Źródło: GDDKiA
Source: GDDKiA

Zawsze podkreślałem, że GDDKiA uznawana jest za dobrego beneficjenta środków Unii Europejskiej. Nie dość, że zawarła komplet 83 umów na dofinansowanie inwestycji w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, rozliczyła 98 proc. przyznanego dofinansowania to jeszcze podpisała pierwsze dwie umowy o dofinansowanie ze środków UE w ramach Programu Fundusze Europejskie na Infrastrukturę, Klimat, Środowisko (FEnIKS) na lata 2021-2027. Były to inwestycje na drogach ekspresowych S1 i S7. Zatem w ramach kończącej się w 2023 roku perspektywy finansowej Unii mogliśmy dzięki jej finansowemu wsparciu zrealizować 2127 km dróg (w tym 158 km autostrad i 1765 km dróg ekspresowych).

I have always emphasised that GDDKiA is considered a good beneficiary of European Union funds. Not only did it conclude a set of 83 contracts for co-financing investments under the Infrastructure and Environment Operational Programme, but it settled 98% of the of the granted funding, signed the first two contracts for funding from EU funds under the European Funds for Infrastructure, Climate, Environment (FEnIKS) Programme for the years 2021–2027. These were investments on the S1 and S7 expressways. Therefore, within the EU financial perspective ending in 2023, thanks to its financial support, we were able to complete 2,127 km of roads (including 158 km of motorways and 1,765 km of expressways).

Wśród kolejnych udostępnionych odcinków dróg warto zwrócić uwagę na pierwsze domknięcie obwodnicy miasta wojewódzkiego czyli drogi S14 na odcinku Aleksandrów Łódzki – Słowik okalającej od zachodu Łódź czy na fakt, iż dawna droga krajowa nr 18 stała się na całej długości 70 km od granicy z Niemcami w Olszynie pełnoprawną autostradą. Wszystkie przekazane kierowcom drogi to:

Among the subsequent road sections made available, it is worth to mantion the first closure of the bypass of the voivodeship city, i.e. the S14 road on the Aleksandrów Łódzki–Słowik section surrounding Łódź from the west, or the fact that the entire 70 km of the former national road No. 18 from the border with Germany in Olszyna became with a full-fledged motorway. All roads handed over to drivers are:

49,4 km autostrad:

- A18 granica państwa – Żary (11,7 km)
- A18 Iłowa – granica województw lubuskiego i dolnośląskiego (16,2 km)
- A18 granica województw lubuskiego i dolnośląskiego – Golnice (21,5 km)

49.4 km of motorways:

- A18 state border–Żary (11.7 km)
- A18 Iłowa–border of the Lubuskie and Lower Silesian Voivodeships (16.2 km)
- A18 border of the Lubuskie and Lower Silesian Voivodeships–Golnice (21.5 km)

198,7 km dróg ekspresowych:

- S3 Kamienna Góra Północ – Lubawka (15,3 km)
- S6 obwodnica Sianowa (5,5 km)
- S7 Lesznowola – Tarczyn Północ (14,8 km oraz 2,3 km w obrębie węzła Tarczyn)
- S7 Moczydło – Miechów (18,7 km)
- S11 Koszalin Zachód – Zegrze Pomorskie (16,9 km)
- S11 Zegrze Pomorskie – Kłanino (19,3 km)
- S11 Kłanino – Bobolice (11,6 km)
- S11 obwodnica Olesna (24,8 km)
- S14 Aleksandrów Łódzki – Słowik (14,5 km)
- S17 obwodnica Tomaszowa Lubelskiego – II jezdnia (5,4 km)
- S61 Ełk Południe – Kalinowo (22,9 km)
- S61 Podborze – Śniadowo (19,5 km)
- S61 Łomża Zachód – Łomża Południe (7,2 km)

198.7 km of expressways:

- S3 Kamienna Góra north–Lubawka (15.3 km)
- S6 Sianów bypass (5.5 km)
- S7 Lesznowola–Tarczyn north (14.8 km and 2.3 km within the Tarczyn junction)
- S7 Moczydło–Miechów (18.7 km)
- S11 Koszalin west–Zegrze Pomorskie (16.9 km)
- S11 Zegrze Pomorskie–Kłanino (19.3 km)
- S11 Kłanino–Bobolice (11.6 km)
- S11 Olesno bypass (24.8 km)
- S14 Aleksandrów Łódzki–Słowik (14.5 km)
- S17 Tomaszów Lubelski bypass–2nd road (5.4 km)
- S61 Ełk south–Kalinowo (22.9 km)
- S61 Podborze–Śniadowo (19.5 km)
- S61 Łomża west–Łomża south (7.2 km)

18,4 km obwodnic w ciągu dróg krajowych:

- DK13 obwodnica Warzymic i Przecławia (4,2 km)
- DK28 obwodnica Chełmca (1,4 km)
- DK45 obwodnica Praszki (12,8 km)

18.4 km of bypasses along national roads:

- DK13 Warzymice and Przecław bypass (4.2 km)
- DK28 Chełmiec bypass (1.4 km)
- DK45 Praszka bypass (12.8 km)

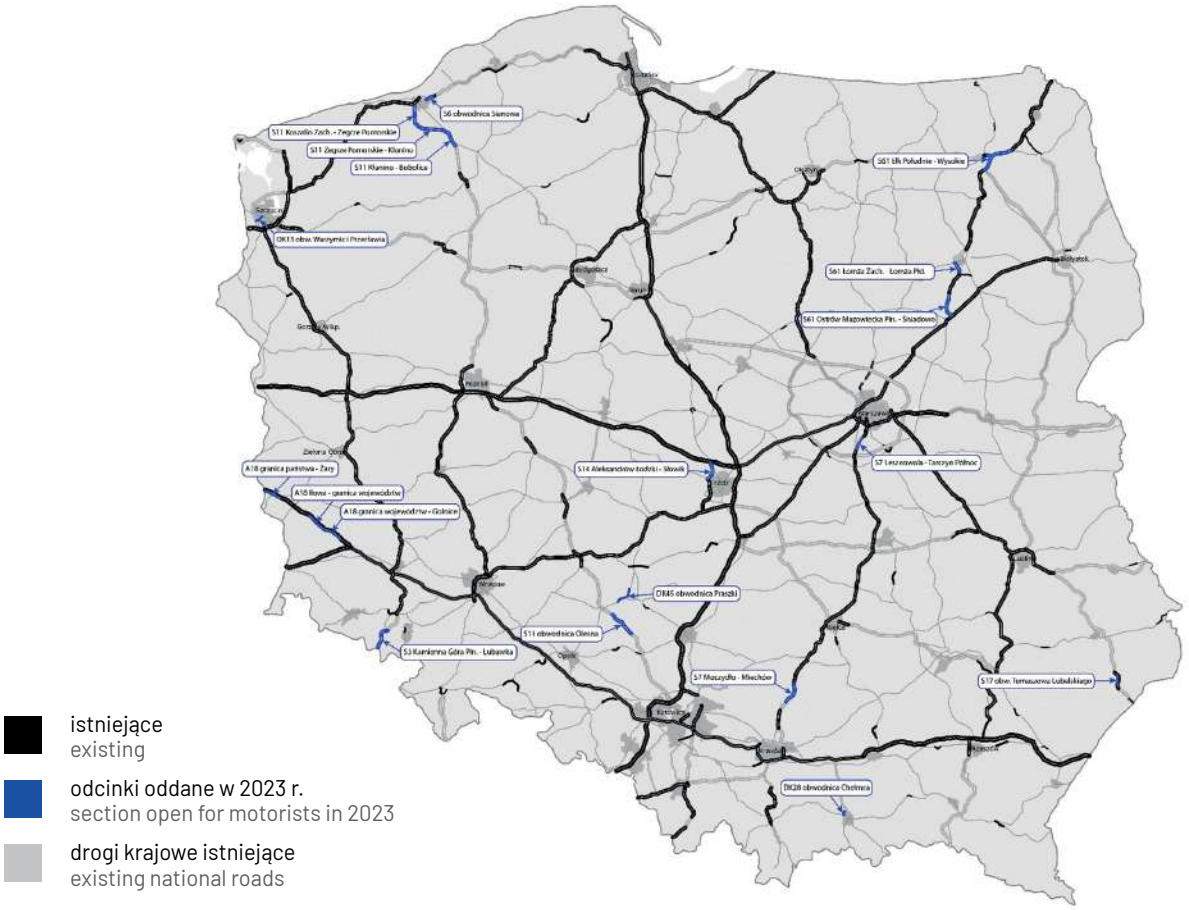
Wydatki inwestycyjne GDDKiA na koniec roku wyniosły blisko 17 mld zł. To dużo więcej w stosunku do roku ubiegłego (15,2 mld).

The capital expenditure of GDDKiA at the end of the year amounted to PLN15.4 billion. This is slightly more than last year (PLN15.2 billion).

W 2023 r. przeprowadzono drugi już proces waloryzacji umów wykonawczych podpisując aneksy waloryzacyjne z limitem +/-15 procent kwoty kontraktowej netto. W sumie podpisano 97 aneksów z 23 wykonawcami. Podpisanie aneksów było możliwe dzięki decyzji Rady Ministrów o zwiększeniu finansowania inwestycji

In 2023, the second process of indexation of executive contracts was conducted by signing indexation annexes with a limit of ca. 15 percent of the net contract amount. A total of 97 annexes were signed with 23 contractors. The signing of the annexes was possible thanks to the decision of the Council of Ministers to increase

Odcinki udostępnione kierowcom w 2023 r.
Sections open for motorists in 2023



Źródło: Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad
Source: General Directorate for National Roads and Motorways

drogowych o kwotę 2,7 mld zł. Przypomnieć należy, że pierwsza waloryzacja została przeprowadzona w 2022 roku i oznaczała podpisanie aneksów waloryzacyjnych dla 117 inwestycji realizowanych przez 26 wykonawców. Na brak jakiejkolwiek waloryzacji zwracali uwagę przedstawiciele projektantów i inżynierów, ale rozwiązanie tej sprawy przyniesie dopiero rok 2024.

Jak wspomniałem na początku, w roku 2023 po przeprowadzonych wyborach parlamentarnych nastąpiła zmiana władzy. Nowa koalicja rządząca zapowiedziała m.in. audyt drogowych programów drogowych wobec często podkreślanego w kampanii wyborczej faktu przeskalowanie niektórych inwestycji (S16) bądź konieczności zracjonalizowania programu inwestycyjnego CPK także pod kątem dostępności finansowania

the financing of road investments by PLN 2.7 billion. It should be recalled that the first indexation was conducted in 2022 and meant the signing of indexation annexes for 117 investments conducted by 26 contractors. Representatives of designers and engineers pointed out the lack of any valorisation, but this matter will not be resolved until 2024.

As I mentioned at the beginning, in 2023, after the parliamentary elections, there was a change of government. The new ruling coalition announced, among others: audit of road programmes in view of the fact, often emphasised in the election campaign, of rescaling some investments (S16) or the need to rationalize the Central Communication Port (CPK) investment programme, also in terms of the availability of financing

i urealnienia terminów realizacji lotniska (A50 i S50). W momencie pisania tekstu znane były wyniki audytu programu obwodnicowego, z którego wynikała, iż do pełnego sukcesu brakuje 8 mld zł. jakkolwiek lista podstawowa zadań inwestycyjnych miała zostać zrealizowana.

Ministerstwo Infrastruktury i Ministerstwo Finansów rozpoczęły prace nad nowymi regulacjami w zakresie finansowania infrastruktury lądowej poprzez zmiany w obrębie Funduszu Kolejowego i Krajowego Funduszu Drogowego. Miały być one neutralne dla kieszeni podatników jednak miały przyczynić się do większego zrównoważenia wydatków na jeden i drugi rodzaj infrastruktury. Temat ten wielokrotnie był i przez mnie poruszany. Wydatki rządowe w latach 1990-2023 na drogi krajowe wyniosły 320 mld zł. a na linie kolejowe 119 mld zł. Aktualna wartość programów drogowych to aż 414 mld zł. Składają się na nią: Rządowy Program Budowy Dróg Krajowych do 2030 r. (z perspektywą do 2033 r.) o wartości 299,5 mld zł. (w tym 192 mld na nowe zadania oraz dwie waloryzacje o wartości 5,2 mld zł.); Rządowy Fundusz Rozwoju Dróg, z którego w latach 2019-2024 wydano 21 mld zł.; Program budowy 100 obwodnic na lata 2020-2030 o wartości 28 mld zł. (w tym dwukrotna waloryzacja 215 mln zł.); Program Bezpiecznej Infrastruktury Drogowej na lata 2021-2024 o wartości 2,5 mld zł.; Program Wzmocnienia Krajowej Sieci Drogowej do 2030 roku, z którego środki przekazywane są na utrzymanie bieżące i dostosowanie dróg do nacisku pojedynczej osi do 11,5 t. o wartości 58,3 mld zł. Wartość wszystkich rządowych kolejowych programów inwestycyjnych wynosi zaś 235 mld zł. Zmiany w zakresie wydatkowania środków mają pozwolić na start programu budowy szybkich kolei na przełomie 2026/2027, które stanowić mają realną konkurencję do tras szybkiego ruchu.

and making the airport implementation deadlines more realistic (A50 and S50). At the time of writing the document, the results of the audit of the bypass programme were known, which showed that PLN 8 billion was still missing for full success. However, the basic list of investment tasks was to be completed.

The Ministry of Infrastructure and the Ministry of Finance have started work on new regulations in the field of financing land infrastructure through changes to the Railway Fund and the National Road Fund. They were supposed to be neutral for taxpayers' pockets, but they were to contribute to a greater balance of expenditure on both types of infrastructure. This topic has been raised by me numerous times. Government expenditure in the years 1990–2023 on national roads amounted to PLN320 billion and PLN119 billion for railway lines. The current value of road programmes is as much as PLN414 billion. It consists of: Government Programme for the Construction of National Roads until 2030 (with a perspective until 2033) worth PLN299.5 billion (including PLN192 billion for new tasks and two indexations worth PLN5.2 billion); Government Road Development Fund, from which PLN21 billion was spent in 2019–2024; Programme for the construction of 100 bypasses for 2020–2030 worth PLN28 billion (including double indexation of PLN215 million); Safe Road Infrastructure Programme for 2021–2024 worth PLN2.5 billion; Programme for Strengthening the National Road System until 2030, from which funds are transferred for current maintenance and adaptation of roads to a single axle load of up to 11.5 tons, worth PLN58.3 billion. The value of all government railway investment programmes is PLN235 billion. Changes in the spending of funds are intended to enable the start of the high-speed railway construction programme at the turn of 2026, which will constitute real competition to the system of main roads.

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 Conultants Group TOR - CEO

Railway Business Forum - CEO
Zespół Doradców Gospodarczych TOR Sp. z o.o.
ul. Sielecka 35, 00-738 Warszawa

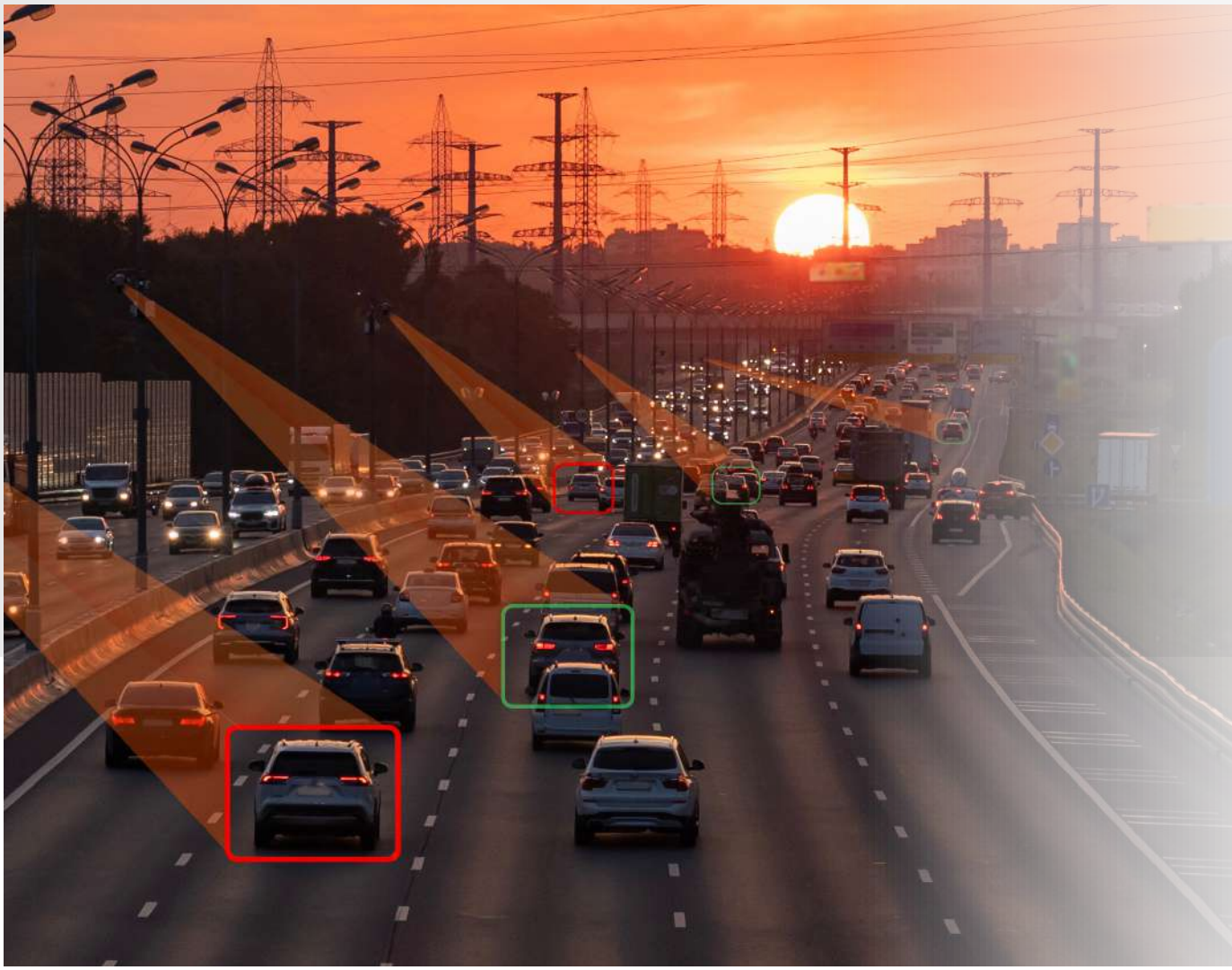
TOR | ZESPÓŁ DORADCÓW GOSPODARCZYCH

www.zdgtor.pl

ZESPÓŁ DORADCÓW GOSPODARCZYCH TOR sp. z o.o.
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.

Prawo
Law



PZPM

02

Zapnijmy pasy: AI Akt na horyzoncie!
Time to buckle up: the AI Act is on the horizon!

Prace legislacyjne nad unijnym Rozporządzeniem o sztucznej inteligencji nr 2024/1689 znanym jako „AI Akt" („AIA") obserwował cały świat biznesu, w tym przedstawiciele branży motoryzacyjnej. Nic dziwnego, w końcu sztuczna inteligencja na nowo definiuje istotę mobilności. A że w maju 2024 r. prawodawca unijny „wrzucił" 7 bieg publikując AI Akt w Dzienniku Urzędowym UE to na samą myśl o AI Akcie zapinamy mocniej pasy.

AI Akt – od kiedy na „mapach legislacyjnej Europy"?

Choć AIA wszedł w życie 1 sierpnia 2024 r. to droga do jego pełnego stosowania jest długa i wyboista. Jego postanowienia będą bowiem „wdrażane" etapami. Jako pierwsze ruszą przepisy dot. zakazanych praktyk AI, które zaczną obowiązywać już 2 lutego 2025 r. Kolejne kroki milowe będziemy obserwować głównie w sierpniowe dni w latach 2025 - 2027 roku, kiedy to kolejno rozpoczną stosowanie przepisy dotyczące systemów

Legislative work on the EU's Artificial Intelligence Regulation 2024/1689, known as the "AI Act" has been closely watched by the entire business community, including representatives of the automotive industry. No wonder: artificial intelligence is, after all, redefining the very nature of mobility. Ever since the EU legislator shifted into 7th gear in May 2024 with the publication of the AI Act in the Official Journal of the EU, we have been tightening our seat belts at the mere thought of the AI Act.

The AI Act - when will it appear on "Europe's legislative maps"?

Although the AI Act entered into force on 1 August 2024, the road to full application is long and bumpy. This is because its provisions will be "implemented" in stages. First will be the regulations on prohibited AI practices, which will come into force as early as 2 February 2025. The next milestones will be observed mainly in the month of August between 2025 and 2027, when the provisions on general-purpose AI systems or so-called

AI ogólnego przeznaczenia czy też systemów AI tzw. wysokiego ryzyka. A zatem dodajmy gazu, aby do każdego ze wspomnianych etapów rozpoczęcia stosowania AI Aktu dotrzeć odpowiednio przygotowanym.

Branża motoryzacyjna poza „trasą" AI Aktu – hit czy mit?

Zacznijmy od obalenia mitu, iż AI Akt nie ma zastosowania do branży motoryzacyjnej, gdyż ta uregulowana jest wyłącznie przez przepisy sektorowe. Jest to zbyt duże uproszczenie, o czym poniżej. Nowe Rozporządzenie UE wprowadza szereg obowiązków dla pokaźnego katalogu odbiorców. Wśród nich są m.in. dostawcy, importerzy, dystrybutorzy, ale też tzw. podmioty stosujące systemy AI. Takich systemów natomiast z pewnością nie brakuje w branży motoryzacyjnej. Nie szukając daleko przykładów, będą to choćby rozwiązania pojazdów autonomicznych. Podobnie, systemy analizujące dane z pojazdów w celu identyfikacji potencjalnych awarii czy też potrzeb serwisowych. Nie zapominając o systemach rozpoznających przeszkody, nawigujących otoczenie, planujących trasę czy też zapewniających rozrywkę kierowcom i pasażerom.

Czy AI Akt jest „game changer'em" dla branży? Z pewnością nie pozostaje wobec niej obojętny.

Zakazy na drogach UE

Od czego zacząć przygodę z wdrażaniem AI Aktu? To „proste". Od wyeliminowania z działalności tzw. systemów zakazanych, o których mowa w art. 5 AI Aktu. Unijny ustawodawca uznał je bowiem za niedopuszczalne z uwagi na potencjalne ryzyko dla użytkowników. Wśród nich są m.in. techniki podprogowe wpływające na decyzję odbiorcy poza jego świadomością, systemy wykorzystujące

high-risk AI systems will gradually come into force. So let's step on the gas to be well prepared for each of these stages in the application of the AI Act.

Automotive industry off the AI Act "road" – fact or fiction?

Let's start by dispelling the myth that the AI Act does not apply to the automotive industry because that industry is only regulated by sector-specific legislation. This is an oversimplification, as will be discussed below. The new EU Regulation introduces a number of obligations for a wide range of recipients. These include suppliers, importers, distributors, and so-called users of AI systems. There is certainly no shortage of such systems in the automotive industry. Without looking too far for examples, this would include solutions for autonomous vehicles. Or another example: systems that analyse data from vehicles to identify potential breakdowns or service needs; not to mention systems that detect obstacles, navigate the environment, plan the route or provide entertainment for the driver and passengers.

Given the above, is the AI Act a "game changer" for the industry? It is certainly not without implications for it.

Bans on EU roads

Where does the adventure of implementing the AI Act begin? It's "simple": by removing from service the so-called prohibited systems referred to in Article 5 of the AI Act. This is because the EU legislator has deemed them unacceptable due to the potential risks they pose to users. These risks include subliminal techniques that influence the recipient's decision without the

słabość danych grup odbiorców, nieukierunkowane pozyskiwanie baz wizerunku twarzy z Internetu czy kamer CCTV, analiza emocji w miejscu pracy i inne. Choć przypadki niedopuszczalnego wykorzystania AI w branży automotive wydają się rzadkością to nie możemy ich całkiem wykluczyć. Czasu na ich wyeliminowanie lub odpowiednie dostosowanie jest niewiele. Zakazy na mapie AI Aktu, choć przez pierwsze 6 miesięcy formalnie bez sankcji, obowiązują już od 2 lutego 2025 roku. A jeśli o karach to za naruszenie zakazów będą wyjątkowo dotkliwe – do nawet 35 milionów EUR lub 7 % całkowitego rocznego światowego obrotu.

Wysoki nie tylko poziom adrenaliny

Branża motoryzacyjna dotychczas kojarzyła się z wysokim poziomem, ale adrenaliny dobrej jazdy. Choć AI Akt „trzyma ten poziom" to w zupełnie innym wydaniu. Przychodzi bowiem z tzw. systemami wysokiego ryzyka (ang. *high risk AI*, „HRAI"). To zastosowania sztucznej inteligencji, które choć dozwolone to wysoce regulowane, gdyż potencjalnie zagrażają zdrowiu, bezpieczeństwu i prawom podstawowym obywateli UE.

Z tą kategorią systemów wiążą się nowe, liczne obowiązki, które zaczną obowiązywać 2 sierpnia 2026 r. wobec części systemów AI wysokiego ryzyka wprowadzonych do obrotu lub oddanych do użytku po tej dacie lub takich które były na rynku już wcześniej, ale po wskazanej dacie dokonano w nich istotnych zmian.

Wśród branżowych HRAI znajdą się m.in. związane z bezpieczeństwem elementy produktów objęte już unijną regulacją homologacji. Przykładowo, systemy sztucznej inteligencji kontrolujące układ hamulcowy. Ciężko o bardziej klarowny przykład systemu odpowiadającego za nasze bezpieczeństwo w trakcie jazdy. Tu jednak prawodawca unijny przychodzi z ciekawym rozwiązaniem. Nakazuje dostosowanie przepisów sektorowych do AI Aktu, tak aby wymogi nowego Rozporządzenia AI znalazły się w podstawowej regulacji sektorowej – np. w/w Rozporządzeniu Rady (UE) 2018/858 w sprawie homologacji i nadzoru rynku[1] (*art. 2 ust. 2 w zw. z art. 6 ust. 1 i Załącznikiem I sekcją I.B AIA*). Niech nas zatem nie zwiedzie błędne uproszczenie, że jeśli system podlega pod już istniejące regulacje sektorowo motoryzacyjne to AI Akt mamy z głowy!

recipient being aware of it, systems that exploit the vulnerability of audiences, untargeted extraction of facial image databases from the Internet or CCTV cameras, emotion analysis in the workplace, etc. While cases of unacceptable use of AI in the automotive industry appear to be rare, we cannot rule them out entirely. The time needed to eliminate or adapt them accordingly is short. The bans on the AI Act map – although formally without sanctions for the first six months – will already be in force from 2 February 2025. As far as penalties for noncompliance with bans are concerned, these will be exceptionally severe: up to EUR 35 million or 7% of total annual global turnover.

More than just adrenaline

Until now, the automotive industry has been associated with high standards, but also with the adrenaline of a good ride. While the AI Act "maintains this level", it comes in a very different guise: with so-called high-risk AI systems ("HRAI"). These are applications of artificial intelligence that are allowed but are highly regulated as they pose a potential threat to the health, safety and fundamental rights of EU citizens.

Associated with this category of systems are several new obligations that will come into force on 2 August 2026 for some of the HRAIs that will be placed on the market or put into service after that date, or those that were already on the market but have undergone significant modifications after that date.

Industry HRAIs will include safety-related elements of products already covered by EU approval regulations. For example, AI systems that control the braking system. It is hard to find a clearer example of a system that is responsible for our safety while driving. But here the EU legislator has come up with an interesting solution. It mandates the alignment of sectoral regulations with the AI Act, so that the requirements of the new AI Regulation are incorporated into the underlying sectoral regulation, e.g. the aforementioned Council Regulation (EU) 2018/858 on approval and market surveillance[1] (*Article 2(2) in conjunction with Article 6(1) and Annex I, Section I.B of the AIA*). So, let's not be fooled by the misleading oversimplification that if the system is already covered by existing automotive sector regulations, we can forget about the AI Act!

Wśród systemów wysokiego ryzyka znajdą się również rozwiązania służące do obsługi infrastruktury krytycznej (art. 6 ust. 2 w zw. z Załącznikiem III AI Aktu). Będą to także systemy AI dotyczące zatrudnienia, rekrutacji czy choćby rozpoznawania emocji klientów – gdyby przyszło nam do głowy ich obserwowanie w trakcie jazd testowych czy promocyjnych wydarzeń (*art. 6 ust. 2 w zw. z Załącznikiem III AI Aktu*).

Mam system wysokiego ryzyka i co dalej?

Dostawcy systemów AI wysokiego ryzyka będą musieli wdrożyć systemy zarządzania jakością i ryzykiem. Monitorować system również po wprowadzeniu go na rynek - tutaj pomoże rejestrowanie zdarzeń przez tzw. logi. A także, dokonać oceny zgodności oraz oznakowania CE w świetle przyjętych wymogów dotyczących AI. Dla sektora motoryzacyjnego będzie to m.in. certyfikacja funkcji opartych na zaawansowanych systemach wspomagania kierowcy (ADAS) i możliwości autonomicznej jazdy. Dostawcy muszą także zadbać o jakość danych, a zatem upewnić się, że ich system został przeszkolony na adekwatnych, reprezentatywnych, wolnych od błędów i niestronniczych zasobach. Wymagana jest także nowa dokumentacja techniczna oraz jej przechowywanie przez 10 lat, przejrzystość (choćby przez dołączenie odpowiedniej instrukcji obsługi) czy wreszcie nadzór ludzki nad działaniem systemu.

Podmioty stosujące takie systemy (tj. przedsiębiorcy-użytkownicy) powinny natomiast m.in. zapewnić, aby korzystać z systemu zgodnie z jego instrukcją oraz osoby sprawujące nad nim nadzór posiadały odpowiednie kompetencje w obszarze AI.

Pozostałe systemy AI

Co ważne, na systemach zabronionych (*art. 5 AIA*) oraz systemach wysokiego ryzyka (*art. 6 i nast. AIA*) świat AI Aktu się nie kończy. Mamy też tzw. systemy o ograniczonym ryzyku, z którymi wiążą się głównie obowiązki informacyjne. Mowa tu np. o chatbotach i innych systemach, które wchodzą z człowiekiem w interakcję, wspierają go, słowem czynią nasze życie, w tym jazdę, łatwiejszym.

Weźmy na warsztat choćby systemy AI informacyjno-rozrywkowe, które dostarczają wiadomości pasażerom w czasie rzeczywistym, rekomendują muzykę lub

High-risk systems will also include solutions serving critical infrastructure (Article 6(2) in conjunction with Annex III of the AI Act). There will also be AI systems relating to employment, recruitment or even recognising the emotions of customers - should we happen to observe them during test drives or promotional events (*Article 6(2) in conjunction with Annex III of the AI Act*).

I have a high-risk system. What do I do now?

Providers of HRAIs will need to implement quality and risk management systems. They will also need to monitor the system after it has been placed on the market: this is where the logging of events through so-called logs will help. They will also carry out conformity assessments and CE marking as per the adopted AI requirements. For the automotive sector, this will include certification of functions based on advanced driver assistance systems and autonomous driving capabilities. Suppliers will also need to guarantee data quality by ensuring that their system has been trained on adequate, representative, error-free and impartial data. New technical documentation and its retention for 10 years, transparency (if only by including a proper user manual) or, finally, human supervision of the system's operation is also required.

On the other hand, deployer – meaning - those using such systems (i.e. business users) should ensure e.g. that they are using the system in accordance with its user manual and that there is a sufficient level of AI literacy of their staff.

Other AI systems

Importantly, the world of the AI Act does not end with prohibited systems (*Article 5 of the AI Act*) and high-risk systems (*Article 6 et seq. of the AI Act*). There are also so-called limited-risk systems, which mainly involve information obligations. For example, we are talking about chatbots and other systems that interact with people, support them – in short, make our lives, including driving, easier.

Take, for example, AI infotainment systems that provide passengers with real-time news, recommend music or podcasts based on listening history and even

podcasty na podstawie historii słuchania, a nawet sugerują interesujące miejsca na trasie. W świetle art. 50 AI Aktu o bezpośredniej interakcji z robotem, o generowaniu i manipulowaniu obrazami, treściami audio, wideo (deepfake), jak również o stosowaniu dozwolonych systemów rozpoznawania emocji czy kategoryzacji biometrycznej trzeba będzie użytkownika poinformować z wyjątkami, gdy jest oczywiste dla człowieka, że „rozmawia z robotem". Czy nowe Rozporządzenie zapoczątkuje erę informacji z cyklu „uwaga robot"? Czas pokaże.

Drogowskazy dla branży

A skoro o czasie to z pewnością nie czas na wsteczny bieg. Branża automotive powinna bowiem rozpocząć stosowne audyty i przygotowania. AI Akt przygotował bowiem niezły grunt pod transformacyjne zmiany. Upewnijmy się zatem czy i jaką rolę w świetle AI Aktu pełni nasza organizacja (dostawca/podmiot stosujący/inną)? Jakie systemy sztucznej inteligencji funkcjonują w naszym biznesie i czy wśród nich nie ma tych, które niebawem będą całkiem zakazane? A jeśli nie zakazane to przynajmniej czy nie stanowią systemów wysokiego ryzyka? W każdym wypadku, pamiętajmy, że jak jest „robot" to musi być stosowna informacja. Słowem, niby nic, a jednak AI Akt to dla branży moto prawdziwa perturbacja.

suggest points of interest along the route. Under Article 50 of the AI Act, the direct interaction with a robot, the generation and manipulation of images, audio or video content (deepfakes), and the use of permitted emotion recognition systems or biometric categorisation, will have to be communicated to the user, with exceptions where it is obvious to a person that he or she is "talking to a robot". Will the new Regulation usher in an era of "attention robot" information? Time will tell.

Roadmap for the industry

Speaking of time, now is certainly not the time to go into reverse: the automotive industry should start the relevant audits and preparations. After all, the AI Act has laid the groundwork for transformational change. So, let's ensure whether our organisation (as provider/deployer or /other role in the AI chain) has a role to play and – in the light of the AI Act – what role is it? What AI systems are in place in our business and are they not among those that will soon be banned altogether? Or, if not banned, then are they at least not high-risk systems? In any case, let's remember that where there is a "robot", there must be adequate information. In short, nothing new at first glance, but the AI Act is a real shake-up for the motor industry.

Tomasz Koryzma
radca prawny, partner, szef praktyki Prawa Własności Intelektualnej i Nowych Technologii w kancelarii CMS
attorney-at-law, partner, Head of the Intellectual Property and New Technologies practice at CMS

Adriana Zdanowicz-Leśniak LL.M
adwokatka, senior associate w praktyce Prawa Własności Intelektualnej i Nowych Technologii w kancelarii CMS
advocate, senior associate, in the Intellectual Property and New Technologies practice at CMS

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/858 z dnia 30 maja 2018 r. w sprawie homologacji i nadzoru rynku pojazdów silnikowych i ich przyczep oraz układów, komponentów i oddzielnych zespołów technicznych przeznaczonych do tych pojazdów, zmieniające rozporządzenie (WE) nr 715/2007 i (WE) nr 595/2009 oraz uchylające dyrektywę 2007/46/WE (Dz.U. L 151 z 14.6.2018, s. 1). / Regulation (EU) 2018/858 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2018 on the approval and market surveillance of motor vehicles and their trailers, and of systems, components and separate technical units intended for such vehicles, amending Regulations (EC) No 715/2007 and (EC) No 595/2009 and repealing Directive 2007/46/EC (OJ L 151, 14.6.2018, p. 1).

Wysokość odszkodowania za naprawę pojazdu
Amount of compensation for motor vehicle repairs

W ostatnich latach duża część zakładów ubezpieczeń zdecydowała się umożliwić poszkodowanym likwidację szkód komunikacyjnych z ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych („OC ppm") w modelu tzw. bezgotówkowej likwidacji szkód. W tym modelu poszkodowany ma możliwość naprawy pojazdu w jednym ze wskazanych przez ubezpieczyciela warsztatów należących do współpracującej z nim sieci naprawczej. W takim wypadku poszkodowany otrzymuje naprawę pojazdu, a rozliczenie naprawy następuje pomiędzy ubezpieczycielem i warsztatem. Rozliczenie następuje według cen usług i części zamiennych stosowanych przez warsztaty z sieci naprawczej współpracującej z ubezpieczycielem z uwzględnieniem rabatów i ulg oferowanych przez te warsztaty.

In recent years, a large number of insurance companies have decided to allow injured parties to settle motor vehicle claims under third-party motor vehicle insurance ("TPMVI") in the so-called cashless claim settlement model. In this model, the injured party has the option of having the vehicle repaired in one of the repair garages selected by the insurer and belonging to its cooperating repair network. In this case, the injured party has the vehicle repaired and the repair is settled between the insurer and the repair garage. Settlement is made at the prices for services and spare parts applied by the repair garages from the repair network cooperating with the insurer, taking into account the discounts and rebates offered by these workshops.

Jest to alternatywa wobec tradycyjnego modelu likwidacji szkody, w którym poszkodowany sam wybiera warsztat i ustala z nim koszt naprawy (tzw. kosztorys), a następnie dochodzi od zakładu ubezpieczeń odszkodowania odpowiadającego tym kosztom, nawet jeżeli ostatecznie zdecyduje się nie naprawiać pojazdu. Wybór sposobu likwidacji szkody powinien należeć do poszkodowanego.

This is an alternative to the traditional claim settlement model, in which the injured party himself/herself chooses a repair garage and agrees with it the cost of repair (the so-called estimate) and then claims compensation from the insurance company corresponding to these costs, even if he/she ultimately decides not to repair the vehicle. It should be up to the injured party to choose how to settle the claim.

W praktyce niektóre zakłady ubezpieczeń kwestionują kosztorysy napraw ustalane przez warsztaty spoza sieci naprawczej ubezpieczyciela, powołując się na możliwość wykonania tych napraw w sieci naprawczej ubezpieczyciela po niższej cenie uwzględniającej rabaty i ulgi. Uzasadniając to stanowisko zakłady ubezpieczeń powołują się na obowiązek poszkodowanego współdziałania z ubezpieczycielem w celu minimalizacji rozmiarów szkody. Na tym tle pojawia się wiele sporów pomiędzy ubezpieczycielami i poszkodowanymi, którzy preferują naprawę w wybranych przez siebie warsztatach spoza sieci naprawczej ubezpieczyciela, albo w ogóle nie chcą dokonywać naprawy lecz chcą otrzymać odszkodowanie odpowiadające kosztom naprawy bez pomniejszania o rabaty i ulgi dostępne w sieci ubezpieczyciela.

In practice, some insurance companies question repair estimates set by repair garages outside the insurer's repair network, citing the fact that these repairs can be carried out in the insurer's repair network at a lower price taking into account discounts and rebates. Insurance companies justify this position by referring to the injured party's duty to cooperate with the insurer to minimise the extent of the loss. Disputes arise in this respect between insurers and injured parties who prefer to have the repairs done at a workshop of their choice outside the insurer's repair network, or who prefer not to repair the vehicle at all but would like to receive compensation corresponding to the cost of repair without deducting the discounts and rebates available in the insurer's network.

Zgodnie z punktem 17.3 Rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego („KNF") dotyczących likwidacji szkód z ubezpieczeń komunikacyjnych z lipca 2022 r. („Rekomendacje"), *„ustalając należne świadczenie, zakład ubezpieczeń nie może powoływać się na rabaty lub upusty, obowiązujące we współpracujących z nim warsztatach naprawczych i punktach sprzedaży"*. Pomimo tej rekomendacji, kwestia uwzględniania rabatów i ulg w wysokości odszkodowania za naprawę pojazdu mechanicznego w dalszym ciągu rodzi kontrowersje i powoduje rozbieżności w orzecznictwie sądów.

Rozbieżności te skłoniły Rzecznika Finansowego do wystąpienia w sierpniu 2022 r. z wnioskiem do Sądu Najwyższego o dokonanie wykładni przepisów prawa odpowiadającej na pytanie *„Czy zakład ubezpieczeń może ustalić odszkodowanie przysługujące poszkodowanemu z ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych z uwzględnieniem ulg i rabatów na usługi naprawcze, części i materiały służące do naprawy pojazdu, wynikających z przedłożonej oferty, a możliwych do uzyskania we współpracującym z tym zakładem ubezpieczeń podmiocie gospodarczym, wskazując na spoczywające na poszkodowanym (uprawnionym do odszkodowania) obowiązki zapobieżenia zwiększeniu się szkody oraz współdziałania wierzyciela z dłużnikiem przy wykonaniu zobowiązania?"*

Uchwała Sądu Najwyższego z korzyścią dla poszkodowanych

W uchwale z dnia 8 maja 2024 r. (III CZP 142/22), podjętej w składzie siedmiu sędziów, Sąd Najwyższy udzielił odpowiedzi na powyższe pytanie. Zgodnie z tą uchwałą:

„1. Jeżeli poszkodowany poniósł już koszty naprawy pojazdu lub zobowiązał się do ich poniesienia, wysokość odszkodowania z ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych powinna odpowiadać tym kosztom, chyba że w danych okolicznościach są one oczywiście nieuzasadnione; wysokość odszkodowania nie zależy od ulg i rabatów możliwych do uzyskania przez poszkodowanego od podmiotów współpracujących z ubezpieczycielem.

2. Jeżeli poszkodowany nie poniósł jeszcze kosztów naprawy pojazdu ani nie zobowiązał się do ich poniesienia, wysokość odszkodowania z ubezpieczenia

According to paragraph 17.3 of the Recommendations of the Financial Supervision Authority ("FSA") on the settlement of motor insurance claims of July 2022 ("Recommendations"), *"in determining the benefit due, the insurance company may not cite discounts or rebates in force at its cooperating repair garages and sales outlets"*. Despite this recommendation, the issue of the inclusion of rebates and discounts in the amount of compensation for motor vehicle repairs continues to be controversial and causes discrepancies in the jurisprudence of the courts.

These discrepancies prompted the Financial Ombudsman to submit a request to the Supreme Court in August 2022 for an interpretation of the law in order to answer the question: *"Can an insurance company determine the compensation to which an injured party is entitled under third-party motor vehicle insurance taking into account discounts and rebates on repair services, parts and materials used to repair the vehicle, following from the offer submitted and obtainable from a business entity cooperating with the insurance company, pointing to the duties of the injured party (entitled to compensation) to prevent the damage from increasing and the creditor's cooperation with the debtor in performing the obligation?"*

Supreme Court resolution favourable to injured parties

In a resolution of 8 May 2024 (III CZP 142/22), adopted by a panel of seven judges, the Supreme Court answered the above question. In accordance with that resolution:

1. If the injured party has already incurred the costs of repairing the vehicle or has undertaken to incur them, the amount of compensation under third-party motor vehicle insurance should correspond to those costs, unless they are manifestly unreasonable in the given circumstances; the amount of compensation does not depend on the discounts and rebates obtainable by the injured party from entities cooperating with the insurer.

2. If the injured party has not yet borne the costs of repairing the vehicle or has not undertaken to do so, the amount of compensation under third-party motor vehicle

odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych powinna odpowiadać przeciętnym kosztom naprawy na lokalnym rynku, z uwzględnieniem możliwych do uzyskania przez poszkodowanego ulg i rabatów, chyba że skorzystaniu z tych ulg i rabatów sprzeciwia się jego uzasadniony interes."

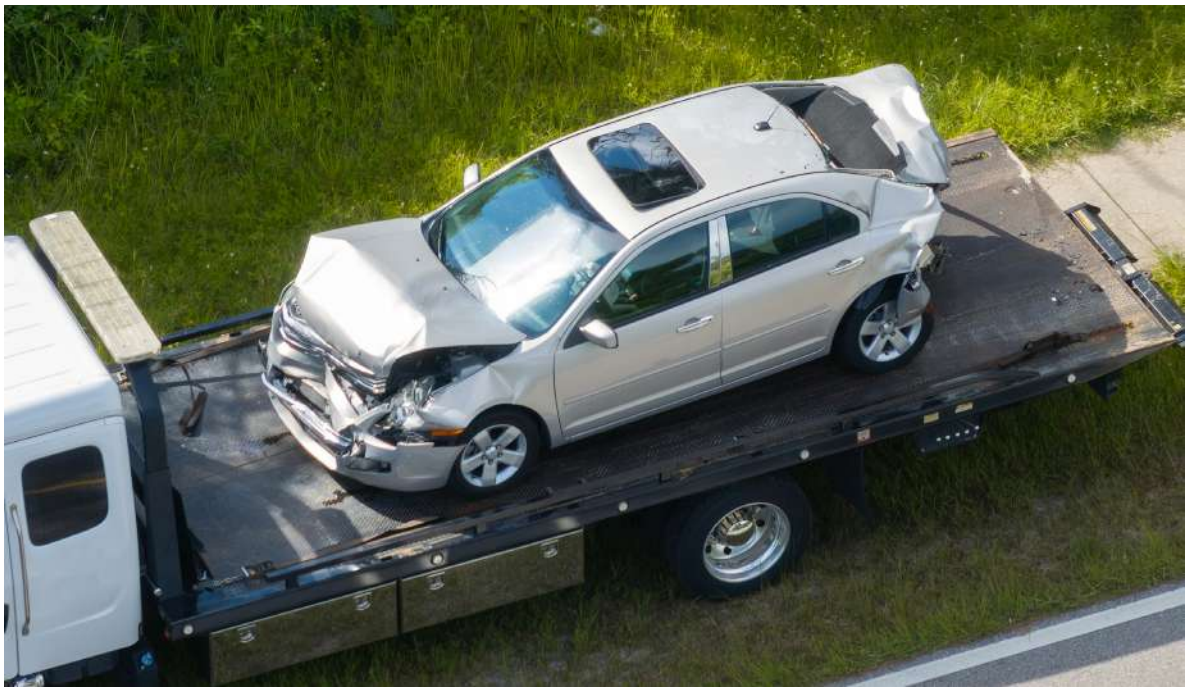
Na dzień przygotowania niniejszej publikacji nie jest jeszcze dostępne uzasadnienie tej uchwały, niemniej już sama jej sentencja przytoczona powyżej skłania do następujących wniosków.

Jeżeli poszkodowany zlecił naprawę pojazdu i poniósł koszty naprawy lub zobowiązał się do ich poniesienia, to wysokość odszkodowania z ubezpieczenia OC ppm sprawcy powinna odpowiadać kosztom ustalonym w umowie pomiędzy poszkodowanym i warsztatem. Zakład ubezpieczeń nie może pomniejszać tych kosztów o ulgi i rabaty dostępne w jego w sieci naprawczej. Tym samym Sąd Najwyższy potwierdził stanowisko wyrażone w punkcie 17.3 Rekomendacji. Jedynie w sytuacji, gdyby koszty naprawy okazały się *„oczywiście nieuzasadnione"*, tzn. już na pierwszy rzut oka, bez konieczności szczegółowej analizy, byłoby widoczne, że są one zawyżone, to zakład ubezpieczeń może zakwestionować te koszty i wypłacić mniejsze odszkodowanie. W takiej sytuacji zakład ubezpieczeń powinien jednak udowodnić, że koszty są oczywiście nieuzasadnione.

insurance should correspond to the average cost of repair on the local market, taking into account discounts and rebates which are available to the injured party, unless the use of such discounts and rebates is opposed by his/her legitimate interests."

At the time of the writing of this publication, the grounds for this resolution are not yet available, but its very operative part quoted above leads to the following conclusions:

If the injured party has had the vehicle repaired and has incurred or undertaken to incur the repair costs, the amount of compensation from the perpetrator's TPMVI should correspond to the costs agreed in the contract between the injured party and the repair garage. The insurance company cannot deduct from these costs the discounts and rebates available from its repair network. Accordingly, the Supreme Court confirmed the position expressed in paragraph 17.3 of the Recommendations. It is only if the repair costs turn out to be "*manifestly unreasonable*" – i.e. it would be apparent at first glance, without the need for a detailed analysis, that they are overstated – that the insurance company can dispute these costs and pay less compensation. In such a situation, however, the insurance company should prove that the costs are manifestly unjustified.



W sytuacji, gdy poszkodowany nie zlecił jeszcze naprawy, wysokość odszkodowania z ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych powinna odpowiadać przeciętnym kosztom naprawy na lokalnym rynku, z uwzględnieniem możliwych do uzyskania przez poszkodowanego ulg i rabatów. Na tym tle można argumentować, że jeżeli warsztaty należące do sieci naprawczej ubezpieczyciela działają na rynku lokalnym poszkodowanego (przez co należy rozumieć rynek jego miejsca zamieszkania), to ulgi i rabaty możliwe do uzyskania w tych warsztatach przez poszkodowanego, pomniejszają wysokość odszkodowania. Nie dotyczy to sytuacji, gdy skorzystaniu z tych ulg i rabatów sprzeciwia się uzasadniony interes poszkodowanego. Może chodzić np. o sytuację, gdy warsztaty oferujące te ulgi i rabaty nie zapewniają odpowiedniej jakości świadczonych usług naprawczych.

Powyższa uchwała z pewnością będzie miała istotne znaczenie dla praktyki ustalania wysokości odszkodowania z ubezpieczenia OC ppm sprawcy, chociaż nie rozstrzygnie wszystkich wątpliwości z tym związanych.

In a situation where the injured party has not yet had the repairs carried out, the amount of compensation under the third-party motor vehicle insurance should correspond to the average costs of repair on the local market, taking into account discounts and rebates that may be available to the injured party. It can be argued in this respect that if the workshops belonging to the insurer's repair network operate on the local market of the injured party (by which the market of his/her place of residence is meant), the discounts and rebates available to the injured party at these repair garages reduce the amount of compensation. This does not apply if the use of such discounts and rebates is contrary to the legitimate interests of the injured party. This could be the case where, for example, the repair garages offering these discounts and rebates do not provide an adequate quality of repair services.

The above resolution will certainly be important for the practice of determining the amount of compensation under the perpetrator's TPMVI, although it will not eliminate all the doubts in this regard.

Anna Cudna-Wagner
radczyni prawna, partnerka, Szefowa praktyki Postępowań Spornych w kancelarii CMS
attorney-at-law, partner, Head of the Dispute Resolution practice at CMS

Adam Jodkowski
adwokat, counsel praktyki Postępowań Spornych w kancelarii CMS
advocate, counsel in the Dispute Resolution practice at CMS

Nowe ramy prawne dla patentów SEP – co oznaczają dla branży motoryzacyjnej? A new legal framework for SEPs – what does it mean for the automotive industry?

W ostatnich latach w branży motoryzacyjnej obserwuje się zwiększoną potrzebę zapewnienia łączności samochodów z ich użytkownikiem oraz z otoczeniem, która jest szczególnie istotna w kontekście rozwoju autonomicznych samochodów. W związku z tym, konieczna stała się implementacja w pojazdach licznych technologii teleinformatycznych, w szczególności urządzeń pozwalających na zastosowanie technologii komunikacji bezprzewodowej i działanie w samochodach sieci 4G czy 5G.

In recent years, the automotive industry has seen a growing need for connectivity between vehicles and their users as well as the environment, which is particularly important in the context of the development of self-driving cars. Therefore, it has become necessary to implement a number of ICT technologies in vehicles, in particular devices that allow the use of wireless communication technologies and the operation of 4G or 5G networks in cars.

Technologie te najczęściej są przedmiotem norm i chronione są jednocześnie tzw. patentami SEP (z ang. *standard essential patents*), czyli patentami chroniącymi wynalazki, których zastosowanie jest niezbędne do wdrożenia (implementacji) normy, inaczej zwanej standardem. W praktyce oznacza to, iż aby np. technologia 5G mogła działać w samochodzie, zapewniając jego odpowiednią łączność z otoczeniem, niezbędne jest zawarcie umów licencyjnych z uprawnionymi z patentów SEP i uiszczenie stosownych opłat licencyjnych. Przy czym najczęściej, w związku tym, iż zastosowanie opatentowanych rozwiązań jest niezbędne dla wprowadzenia na rynek urządzeń zgodnych z normami, w ramach prac toczących się w odpowiednich organizacjach normalizacyjnych, uprawnieni z patentów składają deklarację, w której oświadczają, iż będą udzielać licencji na korzystanie z patentów SEP na warunkach uczciwych, rozsądnych i niedyskryminujących (tzw. warunkach FRAND – z ang. *fair, resonable and non – discriminatory*.)

These technologies are typically subject to standards and simultaneously protected by so-called SEPs (*standard essential patents*), i.e. patents protecting inventions, the application of which is necessary for the implementation of a norm, otherwise known as a standard. In practice, this means that in order for e.g. 5G technology to work in a car, ensuring its proper connectivity with the environment, a licence agreements must be concluded with the relevant SEP holders and appropriate royalties need to be paid. However, given that the application of patented solutions is necessary for bringing standard-compliant devices to the market, most often, as part of the ongoing work in the relevant standardisation organisations, the patent holders submit a declaration that they will license SEPs on fair, reasonable and non-discriminatory (FRAND) terms and conditions.

Licencjonowanie patentów SEP w branży motoryzacyjnej, w ostatnich latach stało się kontrowersyjne i doprowadziło do sporów sądowych, toczących się w wielu miejscach na świecie. Firmy z branży motoryzacyjnej często są potencjalnymi licencjobiorcami, czyli podmiotami zainteresowanymi uzyskaniem licencji od uprawnionych z odpowiednich patentów SEP, wśród których w Europie mają swoją siedzibę m.in. Nokia czy Ericsson. Przedmiotem sporów jest w szczególności to,

In recent years, the licensing of SEPs in the automotive industry has been highly controversial and has led to litigation in many parts of the world. Companies in the automotive industry are often potential licensees, that is entities interested in obtaining licences from the holders of the relevant SEPs, among which Nokia or Ericsson are based in Europe. Disputes concern, in particular, the question of the appropriate amount of royalties that would be considered FRAND compliant and and

jaka powinna być wysokość opłaty licencyjnej, która będzie miała charakter FRAND, a także kto w łańcuchu dostaw (dostawca komponentu czy producent finalnego produktu - samochodu) powinien zawrzeć umowę licencyjną. Ta ostatnia kwestia stałą się szczególnie kontrowersyjna w branży motoryzacyjnej, w której tradycyjnie OEM oczekuje przekazania komponentów, które są wolne od praw osób trzecich (w tym m.in. praw wynikających z patentów), podczas gdy w branży telekomunikacyjnej tradycyjnie, to producent urządzeń końcowych (np. smartfonów, a w tym wypadku samochodu) uzyskiwał licencję na odpowiednie patenty SEP. Przy czym w ostatnim czasie, wiele firm z branży motoryzacyjnej zdecydowało się, na uzyskanie odpowiednich licencji poprzez platformę licencyjną Avanci, która jest rodzajem zasobu patentowego (z ang. patent pool) za pośrednictwem której, możliwe jest uzyskanie niezbędnych licencji od kilku uprawnionych z patentów jednocześnie.

who in the supply chain (the component supplier or only the manufacturer of the final product, i.e. the car) should be a party to the licence agreement. The latter issue has become particularly controversial in the automotive industry, where traditionally it is the OEM that expects the hand-over of components that are free of third-party rights (including rights under patents), whereas in the telecommunications industry, traditionally, it was the manufacturer of the final product (e.g. a smartphone, or in this case, a car) that obtained the licence for the relevant SEPs. Recently, however, numerous companies in the automotive industry have chosen to obtain the relevant licences via the Avanci licensing platform, which is a type of patent pool through which the necessary licences can be obtained from several patent holders at the same time.

W związku jednak z utrzymującymi się kontrowersjami związanymi z zasadami licencjonowania i egzekwowania patentów SEP, w szczególności mając na uwadze rozwój technologii Internetu Rzeczy (IoT), Komisja Europejska opublikowała projekt aktu prawnego – rozporządzenia dot. nowych ram prawnych dla patentów SEP ("Rozporządzenie").[1] Projekt Rozporządzenia jest obecnie w toku prac legislacyjnych, a dnia 28 lutego 2024 r. został w pierwszym czytaniu przyjęty przez Parlament Europejski.

However, due to the continuing controversy surrounding the SEP licensing and enforcement rules, specifically in view of the development of the Internet of Things (IoT) technologies, the European Commission has published draft legislation, namely a regulation on a new legal framework for standard essential patents ("Regulation").[1] The relevant legislative process is currently underway and the draft regulation was adopted by the European Parliament at first reading on 28 February 2024.

Jakie główne zmiany prawne w zakresie licencjonowania i egzekwowania patentów SEP proponuje Komisja Europejska?

Po pierwsze, Rozporządzenie ma adresować kwestię braku wystraczających i łatwo dostępnych informacji dotyczących patentów SEP. W związku z tym, proponuje się powstanie centrum kompetencyjnego przy Urzędzie Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej (EUIPO), które będzie odpowiedzialne m.in. za prowadzenie nowo utworzonego rejestru patentów SEP. Informacje do rejestru mają dostarczać co do zasady uprawnieni z patentów i ma on zawierać m.in. • podstawowe dane dotyczące takich patentów jak dane kontaktowe uprawnionego, • kraje, w których patent obowiązuje, • wskazanie odpowiedniej normy, dla której wdrożenia patent jest niezbędny, • informację, czy możliwe jest jego licencjonowanie poprzez zasoby patentowe, • informację czy istnieją standardowe warunki licencyjne dla danego patentu.

Rozporządzenie wprowadza również system weryfikacji, czy zarejestrowane patenty faktycznie są niezbędne dla wdrożenia danej normy (prowadzonej dla wybranej próbki patentów).

Na podstawie Rozporządzenia, będzie również możliwe zainicjowanie procedury prowadzącej do określania maksymalnego obciążenia licencyjnego dla danego standardu (czyli maksymalnej wysokości opłat licencyjnych, jakie mają zostać poniesione przez podmiot, który chciałby np. produkować czy wprowadzać na rynek urządzenia zgodne z daną normą).

Zgodnie z Rozporządzeniem, zostaje wprowadzona procedura pozasądowego rozwiązywania sporów dotyczących naruszenia patentów SEP i ustalenia warunków FRAND, która ma być prowadzona przez ekspertów, przy centrum kompetencyjnym. Zainicjowanie tej procedury będzie obowiązkowe przed wszczęciem sporu sądowego o naruszenie patentów SEP, czy o określenie warunków FRAND. Procedura ta ma trwać nie dłużej niż 9 miesięcy.
W końcu, Rozporządzenie wprowadza szereg środków mających wesprzeć małe i średnie przedsiębiorstwa, poczynając od niższych opłat dla tych podmiotów, po prowadzenie szkoleń, udzielanie informacji i promocję stosowania dla niż niższych stawek licencyjnych.

So what are the main legal changes to SEP licensing and enforcement, as proposed by the European Commission?

Firstly, Regulation is to address the lack of sufficient and easily accessible information on SEPs. Therefore, a competence centre has been proposed within the European Union Intellectual Property Office (EUIPO), whose responsibilities will include the maintenance of the newly established SEP register. In principle, information in the register is to be provided by patent holders and the register is to contain, among other things, • basic data on the above patents, such as the contact details of the patent holder; • the countries in which the patent is in force; • an indication of the relevant standard for the implementation of which the patent is essential; • whether it is possible to license it through a patent pool; and • whether standard licensing terms and conditions exist for the patent concerned.

The Regulation also introduces a system of essentiality checks to verify whether registered patents are indeed essential for the implementation of a standard (performed for a selected sample of patents).

Under the Regulation, it will also be possible to initiate a procedure leading to the determination of a aggregate royalty rate for a given standard (i.e. a maximum amount of royalties to be paid by an entity wishing, for example, to manufacture or market devices that are compliant with that standard).

The Regulation introduces a procedure for out-of-court resolution of disputes concerning the infringement of SEPs and the determination of FRAND terms and conditions, to be carried out by experts at the competence centre. The initiation of the above procedure will be mandatory before litigation is brought in a court over SEP infringement or the determination of FRAND terms and conditions. This procedure is expected to last no longer than 9 months.
Finally, the regulation introduces a number of measures aimed at supporting small and medium-sized enterprises, ranging from lower royalties for these entities to the provision of training, supply of information and promoting the application of lower royalty rates for them.

Proponowanych zmian jest znacznie więcej, ich szczegółowe omówienie wykracza jednak poza ramy niniejszego tekstu. Warto jednak mieć na uwadze, iż jeśli regulacje te, wejdą w życie, będą z dużym prawdopodobieństwem miały szerokie zastosowanie w branży motoryzacyjnej, a problemy dotyczące zasad licencjonowania patentów SEP dotyczą również podmiotów działających w Polsce. Przy czym, proponowane rozwiązania wprowadzają zupełnie nowe zasady dot. m.in., zasad licencjonowania i egzekwowania patentów SEP, dlatego, zalecane jest bliskie śledzenie tego procesu legislacyjnego, tym bardziej, że projektowane Rozporządzenie budzi bardzo wiele kontrowersji. Przykładowo uprawnieni z patentów SEP odnoszą się do niego obecnie bardzo krytycznie, a z kolei Europejskie Stowarzyszenie Producentów Pojazdów (ACEA) z aprobatą przyjęło jego publikację.[2]

The number of the proposed changes is considerably higher, but discussing them in detail is beyond the scope of this text. However, it is worth noting that if the above regulations take effect, they are likely to be widely applicable in the automotive industry, and issues with SEP licensing terms and conditions also affect entities operating in Poland. At the same time, the proposed solutions introduce completely new rules concerning, among other things, SEP licensing and enforcement; therefore, it is recommended to closely follow the legislative process, especially as the draft Regulation raises a lot of controversy. For example, SEP holders are currently very critical of it, while European Automobile Manufacturers' Association (ACEA) positively assessed its publication.[2]

dr Aleksandra Kuźnicka – Cholewa
radczyni prawna, counsel w praktyce Prawa Własności Intelektualnej i Nowych Technologii kancelarii CMS
attorney-at-law, counsel in the Intellectual Property and New Technologies practice at CMS

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Projekt rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie patentów niezbędnych do spełnienia normy oraz zmieniającego rozporządzenie (UE) 2017/1001 (COM(2023)0232 – C9-0147/2023 –2023/0133(COD)). / Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on standard essential patents and amending Regulation (EU) 2017/1001 (COM(2023)0232 - C9-0147/2023 -2023/0133(COD))
2. Źródło: https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/13109-W%C5%82asnosc-intelektualna-nowe-ramy-dla-patentow-niezbednych-do-spe%C5%82nienia-normy/F3430593_pl / Source: https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/13109-W%C5%82asnosc-intelektualna-nowe-ramy-dla-patentow-niezbednych-do-spe%C5%82nienia-normy/F3430593_pl

Nowe unijne rozporządzenie w sprawie subsydiów zagranicznych (FSR) i jego znaczenie dla branży motoryzacyjnej

The new EU Foreign Subsidies Regulation (FSR) and what it means for the automotive industry. and personal data protection

Czym jest FSR i jaki jest cel nowych regulacji

W październiku 2023 roku weszły w życie przepisy nowego Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2560 w sprawie subsydiów zagranicznych zakłócających rynek wewnętrzny (które, w skrócie od swojej angielskiej nazwy Foreign Subsidies Regulation nazywane jest powszechnie „FSR").

Przyjęcie FSR miało na celu wypełnienie pewnej luki występującej dotychczas w prawie unijnym. O ile istniały już od wielu lat unijne przepisy zakazujące udzielania nielegalnej pomocy publicznej przedsiębiorstwom przez państwa UE, to brak było podobnego instrumentu dotyczącego subsydiów udzielanych przez państwa trzecie (spoza UE) przedsiębiorcom podejmującym działalność na unijnym rynku. Przepisy FSR wypełniają tę lukę poprzez ustanowienie ram prawnych dla Komisji Europejskiej („KE") dla oceny tego rodzaju subsydiów. Nowe przepisy można więc odczytać jako próbę przywrócenia równych warunków konkurencji w Unii.

Jednocześnie szeroko komentowany był również geopolityczny kontekst FSR. W dyskusji nad FSR pojawiały się głosy, że przepisy FSR mają przede wszystkim służyć kontrolowaniu przez KE działań podejmowanych na rynku UE przez przedsiębiorstwa pochodzące z Chin. Biorąc pod uwagę zakres nowych przepisów należy podkreślić jednak, że dotyczą one każdego podmiotu (również spółek z siedzibą w UE), otrzymujących subsydia z państw nie będących członkami Unii (w tym np. z USA lub Wielkiej Brytanii).

The FSR and its purpose

In October 2023, new Regulation (EU) 2022/2560 of the European Parliament and of the Council on foreign subsidies distorting the internal market (commonly shortened to "FSR") came into force.

The adoption of the FSR was intended to fill a certain gap that had previously existed in EU law. While there had already been, for many years, EU rules prohibiting the provision of illegal state aid to companies by EU countries, there was no similar instrument for subsidies provided by third (non-EU) countries to business entities entering the EU market. The FSR rules fill this gap by establishing a legal framework for the European Commission ("EC") to assess such subsidies. The new rules can therefore be read as an attempt to restore a level playing field in the Union.

At the same time, the geopolitical context of the FSR has also been widely commented on. In the discussion on the FSR, there have been claims that the FSR rules are primarily intended to serve as a means for the EC to control the activities of Chinese-origin companies in the EU market. However, given the scope of the new rules, it should be emphasised that they apply to any entity (including EU-based ones) receiving subsidies from non-EU countries (including, for example, the US or the UK).

Kto i w jakich sytuacjach ma obowiązek notyfikacji do Komisji Europejskiej na gruncie FSR?

Organem uprawnionym do wdrażania przepisów FSR w Unii Europejskiej jest KE. Przepisy FSR znajdują zastosowanie przede wszystkim w dwóch przypadkach:

- jeżeli następuje koncentracja przedsiębiorców, tj. kiedy przedsiębiorstwa łączą się, są przejmowane lub powoływane jest do życia wspólne przedsiębiorstwo (JV);
- jeżeli organizowany jest przetarg publiczny.

W obydwu przypadkach obowiązek zgłoszenia do KE zaistnieje, jeżeli przekroczone są odpowiednie progi zgłoszeniowe, tj. obrót zainteresowanych przedsiębiorstw w UE w wysokości co najmniej 500 milionów EUR i wkład finansowy pochodzący z państwa trzeciego w wysokości co najmniej 50 milionów EUR (dla koncentracji) lub szacunkowa wartość zamówienia wynosi co najmniej 250 mln EUR (125 mln EUR w przypadku zamówienia w częściach) i łączna wartość wkładów finansowych otrzymanych przez wykonawcę startującego w przetargu wynosi co najmniej 4 mln EUR (dla zamówień publicznych).

Jeżeli spełnione są powyższe warunki, to określone podmioty (np. inwestor nabywający przedsiębiorstwo w UE lub wykonawca, tj. przedsiębiorstwo składające ofertę w przetargu) zobowiązane są do złożenia notyfikacji do KE zawierającej szereg informacji. Informacje te mają posłużyć KE do oceny, czy wsparcie udzielone przez państwa trzecie może spowodować zakłócenia na rynku wewnętrznym Unii.

Należy podkreślić, że KE ma również kompetencje do badania transakcji oraz przetargów publicznych poniżej wspomnianych progów (w ramach tzw. *procedury ex officio*).

Zakłócenia na rynku wewnętrznym wywoływane subsydiami zagranicznymi

Subsydia zagraniczne mogą powodować zakłócenia na rynku wewnętrznym, gdy przedsiębiorstwo korzystające z takiego subsydium prowadzi działalność na terenie Unii. O zakłóceniu rynku wewnętrznego mówimy wówczas, gdy subsydium zagraniczne może skutkować poprawą pozycji konkurencyjnej danego przedsiębiorstwa na

Who is obliged to notify the European Commission under the FSR and in what situations?

The body empowered to implement the FSR rules in the European Union is the European Commission. The FSR rules are primarily applicable in two cases:

- when a concentration of undertakings occurs, i.e. when they merge, are acquired or when a joint venture (JV) is established;
- when a public tender is organised.

In both cases, the obligation to notify the EC will arise if the relevant notification thresholds are exceeded, i.e. a turnover of the companies concerned in the EU of at least EUR 500 million and a financial contribution from a third country of at least EUR 50 million (per concentration) or the estimated value of the contract is at least EUR 250 million (EUR 125 million in the case of a partial contract) and the total value of financial contributions received by the bidding contractor is at least EUR 4 million (for public contracts).

If the above conditions are met, certain entities (e.g. an investor acquiring a company in the EU or a contractor, i.e. the company submitting a tender) are required to submit a notification to the EC containing a range of information. This information is to be used by the EC to assess whether the support provided by third countries is likely to cause distortions in the EU internal market.

It should be emphasised that the EC also has the competence to examine transactions and public tenders below these thresholds (under the so-called *ex officio procedure*).

Internal market distortions caused by foreign subsidies

Foreign subsidies can cause distortions in the internal market when the company benefiting from such a subsidy operates within the Union.
We speak of a distortion of the internal market when a foreign subsidy may have the effect of improving the competitive position of a given company in the internal

rynku wewnętrznym, a w rezultacie tego subsydium zagraniczne faktycznie lub potencjalnie wywiera negatywny wpływ na konkurencję na rynku wewnętrznym. W celu ustalenia, czy doszło do zakłócenia na rynku wewnętrznym, należy brać pod uwagę nie tylko faktyczny, ale również potencjalny negatywny wpływ na konkurencję na rynku wewnętrznym w oparciu o określone wskaźniki, takie jak:

- kwota subsydium zagranicznego,
- charakter subsydium zagranicznego,
- sytuacja przedsiębiorstwa, w tym jego wielkość oraz sytuacja na właściwym rynku lub danym sektorze,
- poziom i rozwój działalności gospodarczej danego przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym, oraz
- cel i warunki odnoszące się do subsydium zagranicznego, jak również jego wykorzystanie na rynku wewnętrznym.

Zgodnie z ogólną zasadą, subsydia zagraniczne nieprzekraczające wartości 4 mln EUR w skali trzech kolejnych lat nie powinny być postrzegane jako zakłócające rynek wewnętrzny. Subsydia zagraniczne przyznane na rzecz jednego przedsiębiorstwa, których wartość nie przekracza łącznej kwoty de minimis, tj. 200 tys EUR w ciągu trzech lat podatkowych, przypadającej na każde państwo trzecie w ciągu trzech kolejnych lat, również nie powinny być uznawane za zakłócające rynek wewnętrzny.

Kompetencje i uprawnienia Komisji Europejskiej

Na mocy nowego rozporządzenia FSR, KE została wyposażona w niezbędne narzędzia mające na celu zapewnienie uczestnikom rynku wewnętrznego równych i konkurencyjnych warunków do działania. Jeżeli KE stwierdzi, że istnieje subsydium zagraniczne, zakłócające konkurencję na rynku wewnętrznym, może wszcząć procedurę jego badania, a jeśli pojawią się wystarczające dowody na zakłócenie rynku wewnętrznego, postępowanie szczegółowe.

W tym zakresie KE, wyważy negatywne skutki takiego subsydium z pozytywnymi efektami dla rozwoju działalności gospodarczej, która z niego korzysta (tzw. test bilansujący). Jeśli okaże się, że negatywne skutki przeważają nad pozytywnymi, KE może nałożyć na przedsiębiorstwa środki kompensacyjne lub zaakceptować

market and, as a result, the foreign subsidy has a negative impact, actually or potentially, on competition in the internal market. In order to determine whether there has been a distortion in the internal market, it is necessary to take into account not only the actual but also the potential negative impact on competition in the internal market based on certain indicators, such as:

- the amount of the foreign subsidy,
- the nature of the foreign subsidy,
- the situation of the company, including its size and its position in the relevant market or sector,
- the level and development of the business activity of the company concerned in the internal market, and
- the purpose and conditions relating to the foreign subsidy, as well as its use in the internal market.

As a general rule, foreign subsidies not exceeding the value of EUR 4 million over three consecutive years should not be seen as distorting the internal market. Foreign subsidies granted to a single company, the value of which does not exceed the total de minimis amount, i.e. EUR 200,000 over three fiscal years, per third country over three consecutive years, should not be considered to distort the internal market either.

Competences and powers of the European Commission

Under the new FSR, the EC has been equipped with the necessary tools to ensure a level and competitive playing field for internal market participants. If the EC finds that there is a foreign subsidy distorting competition in the internal market, it can initiate an investigation procedure and, if there is sufficient evidence of distortion of the internal market, a detailed investigation.

In this respect, the EC will balance the negative effects of such a subsidy with the positive effects on the development of the economic activity that benefits from it (the so-called balancing test). If the negative effects are found to outweigh the positive effects, the EC may impose compensatory measures on the

zobowiązania przedsiębiorstw objętych oceną, mające na celu zaradzenie zakłóceniom.
Rozporządzenie wymaga, aby środki kompensacyjne były proporcjonalne oraz stanowiły pełne i skuteczne remedium wobec rzeczywistego lub potencjalnego zakłócenia na rynku wewnętrznym wywołanego przez subsydium zagraniczne.

Jakie środki kompensacyjne może nałożyć KE?

- strukturalne lub niestrukturalne środki kompensacyjne, takie jak: zbycie aktywów, zapewnienie dostępu do infrastruktury na sprawiedliwych, rozsądnych i niedyskryminujących warunkach, czy zakazanie określonych zachowań rynkowych;
- zaakceptowanie zaproponowanych przez przedsiębiorstwo zobowiązań;
- zakazanie koncentracji objętej subsydium lub odmowa udzielenia zamówienia publicznego oferentowi, któremu przyznano subsydium.

Działania Komisji Europejskiej

FSR ma w swoim założeniu stanowić filar nowej unijnej polityki gospodarczej, który ma służyć zapewnieniu równych warunków konkurencji w ramach jednolitego rynku wewnętrznego. Pomimo krótkiego okresu obowiązywania nowych przepisów, KE aktywnie korzysta z FSR do badania potencjalnych zakłóceń na rynku unijnym, w szczególności w sektorach strategicznych, takich jak czyste technologie czy telekomunikacja. Zainteresowanie KE branżą motoryzacyjną obecnie koncentruje się na dochodzeniu antysubsydyjnym dotyczącym elektrycznych pojazdów pasażerskich (BEV) produkowanych w Chinach.[1] Wprawdzie KE nie podjęła jeszcze działań w ramach FSR w tym obszarze, ale sam fakt jej zainteresowania rynkiem motoryzacyjnym, a także łańcuchem dostaw technologii odnawialnych źródeł energii, które - biorąc pod uwagę rosnące znaczenie czystej energii w zasilaniu pojazdów elektrycznych - są ściśle powiązane z sektorem motoryzacyjnym, może świadczyć o tym, że KE będzie uważnie obserwować kwestie subsydiów otrzymywanych przez producentów samochodów.[2]

Można przypuszczać, że europejscy producenci będą dążyć do zwiększenia produkcji i inwestowania

companies or accept commitments from the companies under assessment to remedy the distortion.
The Regulation requires that the compensatory measures be proportionate and constitute a complete and effective remedy to an actual or potential distortion of the internal market caused by a foreign subsidy.

What compensatory measures can the EC impose?

- structural or non-structural compensatory measures, such as divesting assets, providing access to the infrastructure on fair, reasonable and non-discriminatory terms, or prohibiting certain market behaviour;
- accepting the commitments offered by the company;
- prohibiting a subsidised concentration or refusing to award a public contract to a subsidised bidder.

Action by the European Commission

The FSR is intended to be a pillar of the new EU economic policy to ensure a level playing field within the single internal market. Despite the short duration of the new rules, the EC is actively using the FSR to investigate potential distortions in the EU market, particularly in strategic sectors such as clean technologies or telecommunications. The EC's interest in the automotive industry is currently focused on the anti-subsidy investigation into battery electric vehicles (BEVs) produced in China.[1] While the EC has not yet taken action under the FSR in this area, the very fact of its interest in the automotive market – as well as in the supply chain for renewable energy technologies which, given the growing importance of clean energy in powering electric vehicles, are closely linked to the automotive sector – may indicate that the EC will be keeping a close eye on the issue of subsidies received by car manufacturers.[2]

It can be assumed that European manufacturers will seek to increase production and invest in innovation

w innowacje, aby skutecznie konkurować z chińskimi przedsiębiorstwami. Wysiłki KE na rzecz stworzenia uczciwego i dynamicznie rozwijającego się środowiska konkurencyjnego, a także rosnący popyt konsumentów na pojazdy elektryczne przy jednoczesnym zaostrzeniu przepisów środowiskowych z całą pewnością przyczynią się do tych zmian.

Podsumowanie, prognozy na przyszłość

Należy zakładać, że KE będzie w nadchodzących latach coraz częściej sięgać po instrument działania w postaci FSR. W tym celu KE powołała i w dalszym ciągu rozbudowuje wyspecjalizowany, dodatkowy zespół osób w ramach Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji (DG COMP) do badania koncentracji oraz w ramach Dyrekcji Generalnej ds. Rynku Wewnętrznego, Przemysłu, Przedsiębiorczości i MŚP (DG GROW) do badania przetargów publicznych. Ponadto, KE już zapowiedziała, że opublikuje wkrótce szczegółowe wytyczne, które zbiorą dotychczasowe doświadczenia KE w stosowaniu FSR oraz będą zawierać cenne wskazówki dotyczące tego, jak stosować nowe rozporządzenie w praktyce.

Sposób, w jaki FSR będzie stosowane w praktyce przez KE będzie mieć również znaczenie dla przemysłu motoryzacyjnego. Rozporządzenie dotyczy bowiem działających na unijnym rynku motoryzacyjnym przedsiębiorców z takich państw jak Chiny, USA czy Japonia. Jeżeli będą oni podejmować działania zmierzające do przejęcia przedsiębiorstw działających w UE, powołania do życia wspólnych przedsiębiorstw (JV) lub uczestniczyć w przetargach publicznych, to ich działaniom przyjrzy się dodatkowo KE stosująca przepisy FSR.

to compete effectively with Chinese companies. The EC's efforts to create a fair and dynamic competitive environment, as well as growing consumer demand for electric vehicles coupled with a tightening of environmental regulations, will certainly contribute to this change.

Summary, prospects for the future

It is to be assumed that the EC will increasingly turn to the FSR as an instrument of action in the coming years. To this end, the EC has set up and continues to develop a specialised additional team of people within the Directorate General for Competition (DG COMP) to examine concentrations and within the Directorate General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs (DG GROW) to examine public tenders. In addition, the EC has already announced that it will soon publish detailed guidelines, which will compile the EC's experience to date in applying the FSR and provide valuable guidance on how to apply the new regulation in practice.

How the FSR will be applied in practice by the EC will also be important for the automotive industry. This is because the Regulation affects undertakings operating in the EU automotive market from countries such as China, the USA and Japan. If they take steps to acquire companies operating in the EU, set up joint ventures (JVs) or participate in public tenders, their actions will be further scrutinised by the EC applying the FSR rules.

Krzysztof Sikora
radca prawny, counsel w praktyce Prawa Ochrony Konkurencji i Konsumentów w kancelarii CMS
attorney-at-law, counsel in the Competition and Consumer Protection practice at CMS

Julia Zybert
aplikantka adwokacka, lawyer w praktyce Prawa Ochrony Konkurencji i Konsumentów kancelarii CMS
advocate trainee, lawyer in the Competition and Consumer Protection practice at CMS

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. W dniu 4 października 2023 r. Komisja Europejska formalnie wszczęła dochodzenie w tej sprawie. Podstawą do podjęcia takich działań były narastające obawy związane z obserwowanym w ostatnim czasie gwałtownym wzrostem eksportu tańszych pojazdów elektrycznych z Chin do UE. KE podejrzewała, że chińscy producenci korzystali z subsydiów pozwalających im na sprzedaż pojazdów elektrycznych po sztucznie zaniżonych cenach na rynku europejskim, co mogło mieć negatywny wpływ na europejskich producentów i zakłócać konkurencję. Dochodzenie miało na celu ocenę skali tych subsydiów i ich wpływu na rynek wewnętrzny. Po dziewięciu miesiącach śledztwa w sprawie nieuczciwego subsydiowania, Komisja Europejska nałożyła tymczasowe cła wyrównawcze na import akumulatorowych pojazdów elektrycznych z Chin. Cła tymczasowe obowiązują od 5 lipca 2024 r. maksymalnie przez okres czterech miesięcy. W tym czasie musi zostać podjęta ostateczna decyzja w sprawie ostatecznych ceł w drodze głosowania państw członkowskich UE. Po tym czasie, cła będą obowiązywać przez okres pięciu lat.
   On 4 October 2023 the European Commission formally opened an investigation into this case. It was based on growing concerns about the recent surge in exports of cheaper electric vehicles from China to the EU. The EC suspected that Chinese manufacturers were benefiting from subsidies allowing them to sell electric vehicles at artificially low prices in the European market, which could have a negative impact on European manufacturers and distort competition. The investigation aimed to assess the scale of these subsidies and their impact on the internal market. Following a nine-month investigation into unfair subsidisation, the European Commission has imposed provisional countervailing duties on imports of battery electric vehicles from China. The provisional duties are effective from 5 July 2024 for a maximum of four months. In the meantime, a final decision on the final duties must be taken by a vote of the EU Member States. Thereafter, the duties will apply for a period of five years.

Branża logistyczna na drodze do ESG
Logistics industry's journey towards ESG compliance

Jakkolwiek rynki pojazdów elektrycznych na całym świecie nie podążają w tym samym kierunku i z tą samą prędkością, sprzedaż pojazdów elektrycznych w 2024 roku utrzymuje dotychczasowy trend i nieprzerwanie wzrasta. Każdy segment tego rynku charakteryzuje się innym etapem rozwoju „elektryfikacji" oraz dostosowania do niej infrastruktury, a także świadomości uczestników rynku – zarówno obecnych, jak i potencjalnych, prywatnych oraz biznesowych. Rozwój ten jest szczególnie istotny dla branży transportu, spedycji i logistyki, która poza doskonale znanymi regulacjami rynku e-mobility musi także sprostać nowym wymogom wynikającym z ESG (Environmental, Social, and Governance), które są silnie powiązane z elektromobilnością.

ESG odmieniane przez wszystkie przypadki

ESG (Environmental, Social, and Governance) stało się nowym i istotnym trendem w biznesie z kilku powodów. Na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci – wraz z rozwojem gospodarczym i stopniową kumulacją kapitałów – zrównoważony rozwój i odpowiedzialność społeczna zaczęły przekształcać się z inicjatyw nielicznych przedsiębiorców w codzienną praktykę biznesową. Instytucje finansowe, zwracając uwagę na zrównoważone i odpowiedzialne praktyki firm, zaczęły priorytetyzować inwestycje w spółki przestrzegające zasad ESG, wierząc, że prowadzi to do lepszej efektywności operacyjnej, przekładającej się na wymierne korzyści. Budowanie społecznie akceptowanego wizerunku biznesowego nabrało ekonomicznego wymiaru. Branże skupione w sektorze logistyki odgrywają tu szczególną rolę, ponieważ mają istotny wpływ na redukcję emisji gazów cieplarnianych pochodzących z transportu. Ryzyka związane z klimatem są jednym z najważniejszych aspektów kryjących się za ESG. Nie powinno więc dziwić, że szeroko rozumiana branża logistyczna jest jednym z przykładów, gdzie brak strategicznego i długofalowego planowania z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju może wpłynąć na konkurencyjność oferowanych produktów czy usług.

Although the electric vehicle markets around the world are not moving in the same direction and at the same pace, the upward trend in the sales of e-vehicles has continued in 2024. Each segment of this market is at a different stage as regards the development of "electrification" and the associated adaptation of infrastructure, as well as the awareness of market participants – whether existing or potential, private or corporate. This development is of particular importance for the transport, shipping and logistics sector, which, in addition to the well-known regulations of the e-mobility market, must also comply with new ESG (Environmental, Social, and Governance) requirements, which are closely linked to electromobility.

The many faces of ESG

ESG (Environmental, Social, and Governance) has become a new and important trend in business for several reasons. Over the past few decades – with economic growth and the gradual accumulation of capital – sustainability and social responsibility have moved from being the initiatives of a few organisations to becoming everyday business practice. Financial institutions, mindful of the sustainable and responsible practices adopted by companies, have begun to prioritise investments in ESG-compliant entities, believing that this leads to better operational efficiency which translates into tangible benefits. Building a socially acceptable business image has taken on an economic dimension. Industries clustered in the logistics sector have a special role to play here as they have a significant impact on reducing greenhouse gas emissions from transport. Climate-related risks are among the most important aspects of ESG. It should come as no surprise, therefore, that the logistics industry in general is one example where a lack of strategic and long-term planning with sustainability principles in mind can affect the competitiveness of the products or services offered. From a practical point of view, a failure to meet ESG objectives can lead to exclusion from tenders, loss of reputation,

Z praktycznego punktu widzenia, brak realizacji założeń ESG może prowadzić do wykluczenia z przetargów, utraty reputacji, utrudnić uzyskanie finansowania (np. leasingu pojazdów), czy nałożenia kar finansowych za brak raportowania zgodnie ze standardami sprawozdawczości, np. kryteriami CSRD.

Raportowanie ESG

W związku z ambitnymi celami środowiskowymi, jakie zostały wyznaczone na poziomie prawodawstwa Unii Europejskiej, istotną regulacją umożliwiającą monitorowanie postępów w realizacji strategii zrównoważonego rozwoju jest wprowadzona dyrektywa w sprawie sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju (*Corporate Sustainability Reporting Directive*, CSRD).[1] Na jej podstawie wskazane grupy podmiotów zostały zobowiązane do stosownego raportowania co do celów ESG. Kryterium decydującym o kwalifikacji pod obowiązek raportowania nie jest działanie podmiotu w danym sektorze, a wielkość danego przedsiębiorcy. Stąd też, raportowanie już teraz obejmuje także branżę transportu, spedycji i logistyki (TSL) i będzie ono rozszerzało swój zakres z największych przedstawicieli branży na jej coraz mniejszych reprezentantów (wprowadzono określoną ścieżkę czasową).

Dzięki ujednoliconym standardom raportowym, partnerzy biznesowi uzyskają wgląd do analiz postępów wdrażania polityki zrównoważonego rozwoju. W tym zakresie będą oni mogli zbadać szereg informacji dotyczących m.in. modelu biznesowego i strategii biznesowej czy ustanowionych celów zrównoważonego rozwoju. Do oceny partnerów biznesowych będzie więc należało czy kontrahent wpisuje się także w jego strategię, a w najprostszym ujęciu – czy możliwe jest nawiązanie relacji biznesowej lub jej kontynuowanie. Dlatego też mimo (niekiedy) ogólnych celów ESG, właściwa realizacja lub dostosowanie się do przepisów i trendów przekładać się będzie na konkurencyjność względem innych przedsiębiorców z branży.

difficulties in obtaining financing (e.g. vehicle leases), or the imposition of financial penalties for a failure to report in accordance with the applicable standards, e.g. the CSRD criteria.

ESG reporting

In view of the ambitious environmental targets that have been set by European Union legislation, the Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)[1] is an important regulation for monitoring progress in the implementation of the sustainability strategy. It requires that certain groups of entities report on ESG objectives in an appropriate manner. It is not the entity's activity in the sector concerned, but the size of the company that determines whether or not it falls under the reporting obligation. Therefore, the reporting obligation already covers the transport, shipping and logistics (TSL) industry and will extend from the largest industry players to its smaller and smaller representatives (a specific timeframe has been introduced in this respect).

Thanks to unified reporting standards, business partners will have access to analyses of the progress in implementing the sustainability policy. They will be able to examine a range of information, including on the business model and business strategy, and the sustainability targets set. Therefore, it will be up to the business partners to assess whether the counterparty also fits into their strategy and, in simple terms, whether a business relationship can be established or continued. Therefore, despite (sometimes) general ESG objectives, proper implementation or alignment with regulations and trends will translate into competitiveness vis-à-vis other industry players.

AFIR, czyli unijne rozporządzenie w sprawie rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych

W związku z ambitnymi celami klimatycznymi na kolejne lata ustanowionymi przez Radę oraz Parlament Europejski, kluczowe sektory gospodarki UE otrzymały nowe wytyczne w postaci przepisów uchwalonych na gruncie rozporządzeń i dyrektyw. Te wytyczne stanowią podstawę do kształtowania wewnątrzkrajowego ustawodawstwa, a w konsekwencji także polityki biznesowej. Z punktu widzenia emisji do środowiska proponowane środki mogą mieć realne przełożenie na wymierny efekt ekologiczny. Transport kołowy ma największy udział w emisji gazów cieplarnianych, odpowiadając za ponad 71% wszystkich emisji z transportu w Unii Europejskiej[2]. Jest to jedyny sektor, w którym emisje gazów cieplarnianych wzrosły w ciągu ostatnich trzech dekad (w latach 1990-2019) o 33,5%[3]. To wskazuje na znaczący potencjał redukcyjny sektora transportowego.

Mimo jasno określonego celu, jakim jest redukcja szkodliwych emisji z transportu, wraz z nowymi regulacjami związane są nie tylko kolejne restrykcje. Prawodawstwo obejmuje także obowiązek wprowadzania mechanizmów zachęcających do zmiany ugruntowanych przyzwyczajeń czy wypracowanych wzorców. Nowe standardy jednoznacznie wpisują się w zakres ESG.

Dla branży TSL szczególnie ważnym aktem prawnym jest rozporządzenie 2023/1804 w sprawie infrastruktury paliw alternatywnych[4], którego celem jest przede wszystkim zapewnienie obywatelom i firmom dostępu do zadowalającej sieci infrastrukturalnej, która pozwoli doładowywać lub tankować pojazdy i statki paliwami alternatywnymi. Przedmiotowe rozporządzenie jest już obowiązującym aktem prawnym w Unii Europejskiej - a w związku z jego charakterem - wiąże bezpośrednio także w Polsce.

Na drodze do redukcji śladu węglowego nowe przepisy przewidują kilka celów na 2030 lub 2050 r. Należą do nich m.in. konieczność budowy gęstszej sieci stacji ładowania pojazdów elektrycznych (zarówno osobowych, jak i dostawczych), instalowania stacji tankowania wodoru dla samochodów osobowych i ciężarówek, czy zasady regulujące przechodzenie na pojazdy nieskoemisyjne i zeroemisyjne.

AFIR, the EU regulation on the deployment of alternative fuels infrastructure

Given the ambitious climate targets set by the Council and the European Parliament for the coming years, key sectors of the EU economy have received new guidelines in the form of laws adopted based on regulations and directives. These form the basis for domestic legislation and, consequently, the business policy as well. From the point of view of environmental emissions, the proposed measures can have a real impact in terms of measurable environmental effects. Road transport is the largest contributor to greenhouse gas emissions, accounting for more than 71% of all transport emissions in the European Union[2]. It is the only sector where greenhouse gas emissions have increased over the last three decades (1990–2019) by 33.5%[3]. This suggests that the transport sector has significant potential for reduction.

Despite the clearly stated objective of reducing harmful emissions from transport, the new regulations not only impose further restrictions: the legislation also requires the introduction of mechanisms to encourage a change in established habits or patterns. The new standards clearly fit in with the scope of ESG.

A particularly important piece of legislation for the TSL sector is Regulation 2023/1804 on the development of alternative fuel infrastructure[4], the main objective of which is to ensure that citizens and businesses have access to a satisfactory infrastructure network for charging or refuelling vehicles and ships with alternative fuels. The Regulation has already taken effect in the European Union and, by its nature, is also directly binding in Poland.

On the road to reducing the carbon footprint, the new legislation sets a number of targets for 2030 or 2050. These include the need to build a denser network of charging stations for electric vehicles (both passenger cars and delivery vans), the installation of hydrogen refuelling stations for passenger cars and trucks, or rules for the transition to low- and zero-emission vehicles.

W opisywanym rozporządzeniu wskazuje się, że rozwój infrastruktury ładowania dla elektrycznych pojazdów ciężkich jest szczególnie ważny przy zajezdniach i centrach logistycznych. Podkreśla się, że aby zapewnić ładowanie nocne i w miejscu docelowym, powinno się rozważyć podjęcie działań w celu opracowania zmienionych krajowych ram polityki, aby zapewnić powstanie odpowiedniej infrastruktury do takiego ładowania dla pojazdów ciężarowych. Tym bardziej, że zwiększenie zakresu wykorzystania ciężkich pojazdów napędzanych paliwami alternatywnymi z pewnością stanie się bardziej opłacalne wraz z rozwojem infrastruktury ładowania/tankowania. Dzięki temu logistyka na trasach długodystansowych stanie się bardziej rentowna. Zgodnie z szacunkami Bloomberga[5] technologie bezemisyjne będą stanowić 18% globalnej sprzedaży samochodów ciężarowych do 2030 r., osiągając 43% do 2040 r. Właściwe wcześniejsze planowanie i inwestowanie zapewni więc lepsze dostosowanie się branży do zmieniających się zasad i trendów w przewozie nie tylko towarów, ale i ludzi. Już teraz wielu przewoźników czy spedytorów w ramach swoich usług wykorzystuje pojazdy zeroemisyjne (choćby pilotażowo) aby testować, wdrażać i udoskonalać nowe rozwiązania.

The Regulation states that the development of charging infrastructure for heavy-duty electric vehicles is particularly important in depots and at logistics centres. It is emphasised that, in order to ensure overnight and destination charging, consideration should be given to measures to set up revised national policy frameworks to ensure that appropriate infrastructure is provided for overnight and destination charging of heavy-duty vehicles. This is all the more so as the increased use of heavy-duty vehicles that use alternative fuels is bound to become more cost-effective with the development of charging/refuelling infrastructure. This will make long-haul logistics more profitable. According to Bloomberg[5] estimates, zero-emission technologies will account for 18% of global truck sales by 2030, reaching 43% by 2040. Proper advance planning and investment will therefore ensure that the industry is better able to adapt to changing rules and trends in transporting not only goods, but also people. Already, many hauliers or freight forwarders are using zero-emission vehicles in the provision of their services (if only on a pilot basis) to test, implement and refine new solutions.

Regulacje prawne w Polsce

Ze względu na to, że zakres ESG obejmuje nie tylko element środowiskowy, ale także społeczny i biznesowy, w polskim ustawodawstwie istnieje szereg aktów prawnych pośrednio lub bezpośrednio odnoszących się do tego szerokiego zagadnienia. Mowa tu między innymi o prawie energetycznym, ustawie o obrocie instrumentami finansowymi, ustawie o odpadach oraz ustawie o ochronie środowiska.

Podstawowe ramy prawne w Polsce w zakresie rozwoju rynku e-mobility wyznacza ustawa z dnia 11 stycznia 2018 r. o elektromobilności i paliwach alternatywnych. Przepisy tej ustawy, poza obowiązkiem instalowania określonej liczby punktów ładowania przez dużych przedsiębiorców posiadających miejsca parkingowe przylegające do ich budynków (wprowadzonym w ustawie nowelizującej), nie zawierają jednak skonkretyzowanych wymogów nakładanych na branżę TSL, zarówno w zakresie floty transportowej, jak i infrastruktury ładowania lub tankowania pojazdów. Wymogi wynikające z rozporządzenia AFIR mogą to jednak w istotnej mierze zmienić.

Konieczność implementacji przepisów rozporządzenia będzie obligować polskiego ustawodawcę do dostosowania krajowego prawodawstwa do zapisów AFIR. Wdrożenie nowych regulacji przełoży się na konieczność inwestycji w infrastrukturę do ładowania i tankowania, która będzie musiała powstać. Szczególnie ważny z punktu widzenia branży TSL będzie rozwój infrastruktury dla paliw alternatywnych, głównie wzdłuż sieci dróg Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T), oraz wdrożenie nowych technologii zarządzania. Szybsze wprowadzenie tych rozwiązań powinno stanowić istotny czynnik zachęcający dla właścicieli flot transportowych, aby wykorzystać nowe możliwości infrastrukturalne w realizacji celów biznesowych, które będą szły w parze z celami ESG. Coraz bardziej rygorystyczne polityki środowiskowe powinny przyczynić się do inwestowania w ekologiczne środki i rozwiązania transportowe. Nie bez powodu producenci samochodów ciężarowych wprowadzają do swoich ofert pojazdy ciężarowe oparte na bezemisyjnych układach napędowych. Nowo wprowadzone przepisy dotyczące emisji w transporcie będą premiować i zachęcać do zeroemisyjności.

Legal regulations in Poland

As the scope of ESG includes not only the environmental aspect, but also the social and governance ones, there are a number of legal acts in Poland that directly or indirectly refer to this broad issue. These include the Energy Law, the Act on Trading in Financial Instruments, the Waste Management Act or the Environmental Protection Law.

The basic legal framework in Poland for the development of the e-mobility market is set by the Act of 11 January 2018 on electromobility and alternative fuels. However, the provisions of this Act, apart from the obligation for large enterprises with parking spaces adjacent to their buildings to install a certain number of recharging points (introduced by the amending act), do not set out specific requirements for the TSL industry, either in terms of the transport fleet or the vehicle charging or refuelling infrastructure. The requirements under the AFIR may, however, significantly change this.

The need to implement the provisions of the Regulation will oblige the Polish legislator to bring national legislation into line with the provisions of the AFIR. The introduction of the new regulations will necessitate investment in charging and refuelling infrastructure, which will have to be built. Of particularly importance to the TSL industry will be the development of infrastructure for alternative fuels, mainly along the Trans-European Transport Network (TEN-T), as well as the implementation of new management technologies. A faster deployment of these solutions should be a significant incentive for transport fleet owners to take advantage of new infrastructure opportunities in pursuit of their business goals that will go hand-in-hand with ESG objectives. Increasingly stringent environmental policies should drive investment in green transport measures and solutions. There is a reason why truck manufacturers are introducing heavy-duty vehicles based on zero-emission powertrains in their offerings. The new legislation on transport emissions will reward and encourage zero-emissions.

Podsumowanie

Dekarbonizacja sektora pojazdów użytkowych – w tym samochodów dostawczych, ciężarowych i autobusów – już się rozpoczęła. Wykorzystanie pojazdów ciężarowych zasilanych paliwami alternatywnymi będzie stopniowo przyspieszać. Mając na uwadze globalne trendy, politykę klimatyczną Unii Europejskiej czy coraz częściej wymaganie spełniania standardów ESG przy udostępnianiu kapitału inwestycyjnego i operacyjnego dla firm, innowacyjność branży logistycznej może oznaczać większą konkurencyjność finalnie oferowanego produktu. Przedsiębiorcy skupieni w ramach sektora TSL nie powinni więc ignorować faktu coraz silniejszego trendu ekoinnowacyjności w transporcie, od którego – jak się wydaje – nie ma już odwrotu.

Summary

The decarbonisation of the commercial vehicle sector – including delivery vans, heavy trucks and buses – has already begun. The use of alternative fuel trucks will gradually accelerate. Bearing in mind global trends, the European Union's climate policy or the increasingly common requirement to meet ESG standards when providing investment and working capital to companies, innovation in the logistics industry may mean a more competitive end product on offer. Businesses within the TSL sector should therefore not disregard the fact of the increasingly strong trend towards eco-innovation in the transport sector, from which there seems to be no turning back.

Łukasz Bondaruk
adwokat, senior associate w praktyce Energetyki i Infrastruktury kancelarii CMS
advocate, senior associate in the Energy and Infrastructure practice at CMS

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2464 z dnia 14 grudnia 2022 r. w sprawie zmiany rozporządzenia (UE) nr 537/2014, dyrektywy 2004/109/WE, dyrektywy 2006/43/WE oraz dyrektywy 2013/34/UE w odniesieniu do sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju. / Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 amending Regulation (EU) No 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability reporting.
2. *High time to shift gear in transport sector,* European Environment Agency, 28 listopada 2022 r. [dostęp dnia 7 lipca 2024 r.]. / *High time to shift gear in transport sector*, European Environment Agency, 28 November 2022 [accessed on 7 July 2024].
3. *Emisje CO_2 z samochodów: fakty i liczby (infografiki),* Dyrekcja Generalna ds. Komunikacji [dostęp dnia 7 lipca 2024 r.]. / *CO_2 emissions from cars: facts and figures (infographics),* Directorate-General for Communications [accessed on 7 July 2024].
4. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/1804 z dnia 13 września 2023 r. w sprawie rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych i uchylenia dyrektywy 2014/94/UE. / Regulation (EU) 2023/1804 of the European Parliament and of the Council of 13 September 2023 on the deployment of alternative fuels infrastructure, and repealing Directive 2014/94/EU
5. Raport z dnia 12 czerwca 2024 r. *„Electric Vehicle Outlook 2024"*, Bloomberg NEF. / Report dated 12 June 2024 *"Electric Vehicle Outlook 2024"*, Bloomberg NEF.

e-Doręczenia dla przedsiębiorców. Skutki regulacji i konsekwencje dla przedsiębiorców

The e-Delivery (e-Doręczenia) system for business entities. Regulatory impact and consequences for business entities

W ciągu ostatnich kilkunastu lat, w Europie można zaobserwować znaczący postęp informatyzacji usług publicznych. Również w Polsce widoczny jest rozwój w tym obszarze, między innymi poprzez funkcjonujące już od jakiegoś czasu portale PUE ZUS, portal obywatel.gov.pl oraz portal biznes.gov.pl, ale też stosunkowo niedawną pełną cyfryzację obsługi rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego („KRS"). Ustawodawca nie spoczywa jednak na laurach, podejmując kolejne działania mające na celu rozwój technologii w administracji publicznej m.in. poprzez wprowadzenie systemu e-Doręczeń. Wprawdzie ustawa o doręczeniach elektronicznych weszła w życie już pod koniec 2021 roku, jednak dopiero teraz obowiązki z niej wynikające obejmą również przedsiębiorców wpisanych lub podlegających wpisowi do KRS. Pierwotnie planowany termin wdrożenia został przesunięty, zarówno wobec podmiotów publicznych, jak i niepublicznych. Ustawodawca uzasadniał wydłużenie terminu brakiem możliwości przeprowadzenia szerokich testów przed udostępnieniem usługi e-Doręczenia, a także niemożliwością przeprowadzenia szkoleń dla użytkowników.

Warto wspomnieć, że na gruncie prawa krajowego, usługa e-Doręczeń jest już poniekąd znana, zarówno obywatele, jak i przedsiębiorcy, otrzymali możliwość kontaktu z urzędami poprzez platformę teleinformatyczną ePUAP. Niemniej rozwiązanie to nie było na tyle kompleksowe, aby umożliwić całkowitą cyfryzację korespondencji z organami, dlatego też ustawodawca na gruncie unijnych regulacji zdecydował się na wprowadzenie e-Doręczeń.

Celem wprowadzenia tak zaawansowanych zmian jest m.in. standaryzacja usługi rejestrowanego doręczenia elektronicznego, czyli możliwości wysyłania lub odbioru korespondencji za potwierdzeniem odbioru drogą elektroniczną, skrócenie czasu potrzebnego na realizację

Over the past decade or so, Europe has seen significant progress in the computerisation of public services. Development in this area is also evident in Poland, including through the PUE ZUS portal, the obywatel.gov.pl portal and the biznes.gov.pl portal, which have been in operation for some time now, but also the relatively recent full digitisation of the service of the Companies Register of the National Court Register. However, the legislator is not resting on its laurels and is taking further steps to develop technology in public administration, including by way of introducing the e-Delivery system. Although the law on electronic delivery already came into force at the end of 2021, it is only now that the obligations arising from it will also extend to include business entities registered or subject to registration in the National Court Register. The originally planned implementation date has been postponed for both public and non-public entities. The reason given by the legislator for the extension of the deadline was the impossibility of carrying out extensive tests before making the e-Delivery service available, as well as the impossibility of carrying out user training.

It is worth mentioning that under national law, the e-Delivery service is already somewhat known, as both citizens and business entities were given the option to contact authorities through the ePUAP information and communication platform. However, this solution was not comprehensive enough to allow for the complete digitisation of correspondence with the authorities, which is why the legislator, on the basis of EU regulations, decided to introduce the e-Delivery system.

One of the purposes of introducing such advanced changes is, among other things, to standardise the service of registered electronic delivery of correspon-dence, i.e. the possibility to send or receive correspondence against an electronic acknowledgement of receipt, to

procesów doręczenia, zapewnienie wzajemnej identyfikacji, umożliwienie wysyłania i odbierania korespondencji z dowolnego miejsca. Sam fakt wprowadzenia tego typu regulacji można ocenić korzystnie, bowiem prawidłowo przeprowadzona strategia cyfryzacji przyczynia się znacząco do uproszczenia procedur oraz procesów wewnętrznych podmiotów publicznych, ale także kontaktu z nimi przez przedsiębiorców. Przedsiębiorca dzięki nowym rozwiązaniom będzie mógł skorzystać z wielu udogodnień, takich jak np. odbiór oraz wysyłka dokumentów przez internet za potwierdzeniem odbioru, niezależnie od pory dnia, a także otrzymywanie powiadomień dot. statusu sprawy na bieżąco. Ciekawym rozwiązaniem jest również umożliwienie przedsiębiorcom oraz instytucjom pozarządowym wzajemnej korespondencji za pomocą systemu, będzie to możliwe w usłudze dostawcy publicznego (Poczty Polskiej) i innych kwalifikowanych dostawców usług e-Doręczeń.

shorten the time needed for the delivery processes, to ensure mutual identification, and to make it possible to send and receive correspondence from any location. In itself, the introduction of this type of regulation can be seen as positive, as a properly implemented digitalisation strategy contributes significantly to simplifying not only the procedures and internal processes of public entities, but also contact with them by business entities. Thanks to the new solutions, a business entity will be able to benefit from a number of conveniences, such as receiving and sending documents online with acknowledgement of receipt, regardless of the time of day, as well as receiving real-time status notifications. An interesting solution is also that business entities and non-governmental institutions can correspond with each other through the system. This will be possible in the service of the public provider (Poczta Polska) and other qualified providers of e-Delivery services.

Z punktu widzenia administracyjnoprawnego, niewątpliwie najważniejszą kwestią pozostaje obowiązek posiadania adresu do e-Doręczeń. Otóż, podmioty które:

- zarejestrowały lub zarejestrują swoją działalność w KRS przed 1 stycznia 2025 roku obowiązane są posiadać adres do e-Doręczeń od 1 kwietnia 2025 roku, lub
- zarejestrują swoją działalność w KRS od 1 stycznia 2025 roku, będą mogły założyć skrzynkę do e-Doręczeń podczas rejestracji. W obecnym stanie prawnym, ustawodawca nie przewidział jednak sankcji za naruszenie ww. obowiązków. Wskazuje się jednak, że brak zarejestrowanego adresu do doręczeń może w znaczący sposób utrudnić komunikację z organami administracji publicznej.

From an administrative-legal point of view, the most important issue undoubtedly remains the obligation to have an e-Delivery address. Entities that:

- have registered or will register their business activity with the National Court Register before 1 January 2025 are obliged to have an e-Delivery address from 1 April 2025, or
- will register their business activity with the National Court Register after 1 January 2025, will be able to set up an e-Delivery mailbox during registration. However, as the law currently stands, the legislator has not provided for any sanctions for a breach of the above obligations. Nevertheless, it is noted that the lack of a registered address for service can significantly hamper communication with public authorities.

Przedsiębiorca zarejestrowany w KRS skorzysta z "e-Skrzynki" poprzez Konto Przedsiębiorcy w domenie biznes.gov.pl. Logowanie do panelu następuje za pomocą Profilu Zaufanego, aplikacji mObywatel, bankowości elektronicznej, e-Dowodu lub adresu e-mail. W celu rozpoczęcia korzystania z e-Doręczeń konieczne jest wskazanie skrzynki, która ma zostać aktywowana, założenie adresu skrzynki oraz wpisanie go do Bazy Adresów Elektronicznych (BAE). Wniosek musza podpisać elektronicznie osoby uprawnione do reprezentacji przedsiębiorcy lub prawidłowo umocowany pełnomocnik. Co istotne, przedsiębiorca wpisany do KRS zobowiązany

A business entity registered with the National Court Register will use the "e-Mailbox" via the Business Entity Account in the biznes.gov.pl domain. Logging into the panel is done by means of the Trusted Profile, the mObywatel application, electronic banking, an eID or e-mail address. In order to start using the e-Delivery system, it is necessary to indicate the mailbox to be activated, set up a mailbox address and enter it in the Base of Electronic Addresses. The application must be signed electronically by the persons authorised to represent the business entity or by a duly appointed proxy. Importantly, a business entity registered with the

jest wyznaczyć administratora skrzynki, odpowiedzialnego za zarządzanie skrzynką oraz obsługę korespondencji (dopuszczalne jest wskazanie więcej niż jednego administratora we wniosku). Obowiązek wyznaczenia administratora wynika z potrzeby zagwarantowania prawidłowego działania skrzynki.

National Court Register is required to appoint a mailbox administrator responsible for managing the mailbox and handling correspondence (more than one administrator may be indicated in the application). The administrator's appointment is to guarantee the proper operation of the mailbox.

Z dzisiejszej perspektywy, trudno jest przewidzieć czas oczekiwania na założenie adresu do e-Doręczeń przez organ. Zgodnie z informacją udostępnioną przez ustawodawcę wnioski mają być rozpatrywane zgodnie z kolejnością ich wpływu.

It is difficult today to predict the length of time it will take an authority to set up an e-Delivery address. According to the information provided by the legislator, applications are to be processed in the order in which they are received.

System e-Doręczeń zapewnia wszystkim podmiotom, zarówno publicznym, jak i prywatnym możliwość korzystania z indywidualnego adresu do doręczeń elektronicznych. Domyślny sposób wymiany niniejszej korespondencji z organami administracji stanowi publiczna usługa rejestrowanego doręczenia elektronicznego. Przy jej wykorzystaniu realizowana jest wymiana korespondencji wymagającej przez nadawcę potwierdzenia jej nadania lub odbioru. Uzupełnienie wskazanej powyżej usługi stanowi publiczna usługa hybrydowa umożliwiająca podmiotom publicznym wysyłkę korespondencji w domyślnej postaci elektronicznej, jednak doręczenie odbiorcy ma następować w tradycyjnej, papierowej formie. Rozwiązanie to ma przeciwdziałać wykluczeniu osób nieprzygotowanych lub niezapoznanych z technologią. Nadanie dokumentu w formie hybrydowej zarezerwowane jest wyłącznie dla urzędów oraz innych podmiotów publicznych. Docelowo usługa hybrydowa ma zostać zastąpiona wyłącznie przez publiczną usługę rejestrowaną.

The e-Delivery system provides all entities, both public and private ones, with the option to use an individual address for electronic delivery. The default method for exchanging this correspondence with the authorities is the public registered electronic delivery service. This is used to exchange correspondence that requires that the sender acknowledge its sending or receipt. The above-mentioned service is complemented by a public hybrid service that allows public entities to send correspondence in electronic form by default, but delivery to the recipient is to be done in traditional paper form. This solution is to ensure that those who are not prepared or not familiar with the technology, are not excluded from the system. Only the authorities and other public entities are able to send a document in hybrid form. Ultimately, the hybrid service is to be replaced entirely by a public registered service.

Ustawodawca wprowadza również nowatorskie rozwiązanie w postaci kwalifikowanej usługi doręczenia elektronicznego, czyli komercyjnej usługi e-Doręczeń, umożliwiającej korespondencję zarówno z organami publicznymi, jak i z podmiotami niepublicznymi (np. między przedsiębiorcami, lub przedsiębiorcami i obywatelami). Tego typu usługa będzie mogła być świadczona przez tzw. „Kwalifikowanego Dostawcę Usług", czyli podmiot (w tym również prywatny) który uzyskał stosowne uprawnienia.

The legislator also introduces an innovative solution in the form of a qualified electronic delivery service, i.e. a commercial e-Delivery service, allowing correspondence both with public authorities and with non-public entities (e.g. between business entities, or business entities and citizens). It will be possible for this type of service to be provided by a "Qualified Service Provider", i.e. an entity (including a private one) that has been duly authorised.

Zarówno rejestrowane doręczenie elektroniczne, jak i tzw. doręczenie kwalifikowane wiążą się z określoną standaryzacją dowodów wysłania oraz doręczenia.

Both registered electronic delivery and the so-called qualified delivery involve a certain standardisation of proof of sending and delivery. Receipt of an electronic

Samo odebranie dokumentu elektronicznego rozumiane jest jako każde działanie adresata posiadającego adres do doręczeń elektronicznych, powodujące, że adresat dysponuje dokumentem, który wpłynął na ten adres, i może zapoznać się z treścią odebranego dokumentu. Dowód otrzymania jest wystawiany po:

- odebraniu korespondencji przekazanej na adres do doręczeń elektronicznych podmiotu niepublicznego;
- wpłynięciu korespondencji na adres do doręczeń elektronicznych podmiotu publicznego;
- upływie 14 dni od dnia wpłynięcia korespondencji przesłanej przez podmiot publiczny na adres do doręczeń elektronicznych podmiotu niepublicznego, jeżeli adresat nie odebrał go przed upływem tego terminu.

Należy zaznaczyć, że podmiot publiczny z góry wyposażony jest w dostęp do rejestru wszystkich adresów skrzynek, zgromadzonych w Bazie Adresów Elektronicznych. Sam fakt dokonania wpisu do BAE jest równoznaczny z żądaniem doręczenia korespondencji na ten adres. Z kolei w celu uzyskania adresu podmiotu publicznego należy skorzystać z wyszukiwarki wskazanej w skrzynce.

Niezaprzeczalnym faktem jest, że podejmowane przez ustawodawcę kroki stanowią przełomowy moment w digitalizacji polskiej gospodarki. Niewątpliwie jest to odpowiedź na rosnące potrzeby rynku w zakresie szybkości i bezpieczeństwa przepływu informacji.

document itself is understood to be any action by an addressee with an electronic service address, which results in the addressee having possession of the document received at that address and being able to consult the content of the document received. Proof of receipt is issued after:

- receipt of correspondence forwarded to the non-public entity's electronic delivery address;
- receipt of correspondence to the public body's electronic delivery address;
- the expiry of 14 days from the date of receipt of the correspondence sent by the public body to the electronic delivery address of the non-public body, if the addressee has not received it before the expiry of that period.

It should be noted that the public entity is provided in advance with access to the register of all mailbox addresses, collected in the Electronic Address Database. The mere fact that an entry has been made in the Electronic Address Database is equivalent to a request for delivery of correspondence to that address. In turn, for the address of a public body, it is necessary to use the search engine indicated in the mailbox.

It is undeniable that the steps taken by the legislator represent a turning point in digitising the Polish economy. This is undoubtedly a response to the growing market needs for speed and security of information flow.

Joanna Białoskórska
radczyni prawa, senior associate w praktyce Transakcji i Prawa Spółek kancelarii CMS
attorney-at-law, senior associate in the Transaction and Corporate Law practice at CMS

Kacper Bresiński
praktykant w praktyce Transakcji i Prawa Spółek kancelarii CMS
trainee in the Transaction and Corporate Law practice at CMS

Delegowanie a podróż służbowa - fałszywe przeciwieństwo?
Posting of workers vs. business travel - a false dichotomy?

Branża motoryzacyjna należy do jednych z najbardziej usieciowionych międzynarodowo sektorów. Z tego powodu częstym zjawiskiem jest wysyłanie pracowników „w delegację" na krótszy czy dłuższy czas. Czasem w celu odbycia szkolenia czy spotkania się z kontrahentem, ale także po to, aby przez kilka miesięcy wesprzeć swoimi zdolnościami czy wiedzą lokalny zespół.

Jednocześnie jednak kwestia tego, czym od strony prawnej jest wyjazd służbowy (tzw. „delegacja") pracownika budzi dużo wątpliwości. Zwłaszcza wiele pytań rodzi rozgraniczenie dwóch terminów często pojawiających się w tym kontekście, czyli „podróż służbowa" i „(od)delegowanie". Są to dwa pojęcia, które często się w praktyce mylą, zwłaszcza że inaczej funkcjonują w kontekście polskiego i unijnego prawa. W dodatku zakwalifikowanie danej „delegacji" jako podróży służbowej albo oddelegowania ma również skutki w zakresie prawa podatkowego i ubezpieczeń społecznych.

Dlatego dobrze byłoby to zagadnienie terminologiczne krótko wyjaśnić.

Oddelegowanie i podróż służbowa w prawie polskim

W świetle polskiego prawa i orzecznictwa bowiem (od) delegowanie tradycyjnie odróżnia się od podróży służbowej. Wbrew temu, co niektórzy uważają, tym, co rozgranicza te dwa pojęcia nie jest sama długość trwania wyjazdu pracownika.

Istotą różnicy jest co innego – to czy przy danym wyjeździe pracownika dochodzi do zmiany umówionego miejsca pracy. Jeśli pracownik będzie wykonywał swoje normalne zadania, tylko że przez pewien czas w innym miejscu, to mamy do czynienia z (od)delegowaniem pracownika. W takim wypadku jego umowa o pracę powinna uwzględniać tę czasową zmianę (dlatego często podpisuje się przed wysłaniem pracownika tzw. list

The automotive industry is one of the most internationally interconnected sectors. For this reason, it is common for employees to be "posted" for shorter or longer periods. Sometimes this is for training or to meet with a business partner, but it is also to support a local team with specific skills or knowledge for a few months.

At the same time, however, there are many questions about what constitutes an employee's business travel from a legal perspective. One issue that raises a particularly high number of questions is the distinction between two terms that often appear in this context, namely "business travel" and "posting". These terms are often confused in practice, especially as they are treated differently under Polish and EU law. Furthermore, the classification of a specific case of "posting" as either a business trip or a posting also has significant tax and social security implications.

It would be useful, therefore, to briefly explain this terminological issue.

Posting and business travel under Polish law

According to Polish law and jurisprudence, posting is traditionally distinguished from business travel. Contrary to what some believe, what separates the two concepts is not the duration of an employee's travel itself.

The key difference lies elsewhere – in whether a given travel entails a change in the employee's place of work. If the employee is to perform their normal tasks in a different location, but only for a certain period of time, then we are dealing with posting. In this case, the employment contract should reflect this temporary change (which is often formalized through a "posting letter"). The need to obtain the employee's consent

w sprawie oddelegowania). Konieczność uzyskania zgody pracownika jest powodem, dla którego często pracodawcy oferują przy oddelegowaniu bardziej korzystne warunki (np. płacą świadczenie rozłąkowe).

Jeśli natomiast wyjazd ma charakter incydentalny, tymczasowy i raczej krótkotrwały, a jest narzucony on przez pracodawcę, to mamy do czynienia z podróżą służbową. Jest tak, zwłaszcza jeśli w trakcie danego wyjazdu pracownik nie wykonuje stricte swoich obowiązków pracowniczych (np. monter nie wykonuje montażu), a raczej podejmuje czynności poboczne (np. uczestniczy w konferencji, targach). W wypadku podróży służbowej pracownik jest uprawniony do świadczeń typowych dla tego typu wyjazdu – chodzi tu przede wszystkim o diety za podróż służbową oraz zwrot kosztu noclegu. Pracodawca może je również rozliczyć na korzystniejszych podatkowo warunkach niż zwykłe wynagrodzenie za pracę. Co jednak istotne zasadniczo, pracownik nie może odmówić wykonania polecenia podróży służbowej.

Niemniej jednak granica między podróżą służbową a (od)delegowaniem jest dość płynna i często faktycznie decyduje kryterium czasu wyjazdu (w niektórych firmach uznaje się np. że podróż służbowa może trwać maksymalnie trzy miesiące w trakcie roku). Dlatego dobrze jest przyjąć w organizacji przejrzyste reguły, w jakich wypadkach traktujemy dany wyjazd jako podróż służbową i w jakich jako delegowanie.

Należy też pamiętać, że uwagi powyższe mają zastosowanie przede wszystkim do szeregowych, głównie biurowych pracowników. Trochę inaczej te zasady będą działać w wypadku pracowników mobilnych a przede wszystkim kierowców zawodowych.

Delegowanie - perspektywa europejska

Na gruncie przepisów unijnych, pracownikiem delegowanym jest osoba, która czasowo wykonuje pracę na terytorium innego państwa członkowskiego niż to, w którym zwyczajowo pracuje. Delegowanie pracowników dotyczy więc sytuacji transgranicznej, w której pracodawca z jednego państwa członkowskiego wysyła na czas określony swojego pracownika do innego państwa członkowskiego w celu wykonania określonej usługi na rzecz klienta pracodawcy lub spółki z grupy pracodawcy. Pracownik pozostaje zatrudniony przez dotychczasowego

for posting is the reason why employers often offer more favourable conditions (e.g. pay a separation allowance).

Conversely, business travel is characterized by being occasional, temporary, and relatively short and requested by the employer. This is especially the case when the employee does not perform their actual professional duties while on travel (e.g. an installer does not carry out installation work), but rather undertakes secondary activities (participates in conferences, trade fairs). When on business travel, the employee is entitled to benefits typical for this type of travel - these are mainly per diems and reimbursement of accommodation costs. The employer may also settle these on more favourable tax terms than ordinary remuneration for work. However, what is important is that, in principle, the employee cannot refuse an instruction to travel on business.

Nevertheless, the boundary between business travel and posting is quite fluid and is often determined by its duration (in some companies, for example, business travel is deemed as lasting a maximum of three months during a given year). Therefore, it's advisable for organizations to establish clear rules as to when we treat travel as a business trip and when we treat it as a posting.

It should also be borne in mind that the comments above apply primarily to rank-and-file, mainly office-based employees. The rules will apply slightly differently in the case of mobile workers and, above all, professional drivers.

Posting - the European perspective

Under EU law, a posted worker is a person who temporarily carries out work in a Member State other than the one where they normally work. The posting of workers thus involves a cross-border situation where an employer from one Member State seconds its employee to another Member State for a limited period of time to perform a specific service for the employer's client or a company within the employer's group. The employee remains employed by their existing employer. The employer posting the worker must report

pracodawcę. Pracodawca delegujący pracownika ma obowiązek zgłoszenia delegowania właściwym organom państwa przyjmującego.

Pracownik delegowany powinien mieć zagwarantowane minimalne warunki zatrudnienia w państwie delegowania. Warunki te dotyczą m.in. maksymalnych okresów pracy i minimalnych okresów wypoczynku, minimalnego wymiaru płatnego corocznego urlopu wypoczynkowego, czy też wynagrodzenia wraz ze stawką za godziny nadliczbowe. Mają to być minimalne warunki zatrudnienia. Tym samym, jeżeli przepisy kraju zatrudnienia pracownika są korzystniejsze dla pracownika np. w zakresie wymiaru urlopu, to dalej będą znajdowały zastosowanie do pracownika w okresie jego delegowania.

Jednak, gdy okres delegowania pracownika przekracza 12 miesięcy (z możliwością przedłużenia o dodatkowe 6 miesięcy), delegowani pracownicy muszą być objęci niemal pełnym zakresem przepisów prawa pracy kraju, do którego są delegowani.

Wpływ perspektywy europejskiej na perspektywę polską - najczęstsze problemy

W praktyce wysyłania pracowników do pracy za granicą, polskie firmy napotykają trudności w zakwalifikowaniu danego wyjazdu jako albo „zagranicznej podróży służbowej" albo „delegowania". Takie rozróżnienie, uwzględniające tylko polską perspektywę, prowadzi do nieporozumień i praktycznych problemów.
Przepisy europejskie nie posługują się pojęciem podróży służbowej ani nie określają ram czasowych

the posting to the competent authorities of the host country.

The posted worker must be guaranteed minimum employment conditions in the host country. These conditions include in particular maximum working time, minimum rest periods, minimum paid annual leave, and remuneration, including overtime rates. These are intended to be minimum conditions of employment. Thus, if the rules in the employee's home country are more favourable to the employee, e.g. with regard to the length of annual leave, they will continue to apply to the employee during the posting period .

However, when the period of an employee's posting exceeds 12 months (with the possibility of an extension for an additional 6 months), the posted worker must be almost fully covered by the labour legislation of the host country.

Impact of the European perspective on the Polish perspective - the most common problems

In the practice of sending employees to work abroad, Polish companies face difficulties in classifying a given trip as either "foreign business travel" or "posting". Such a distinction, which is based solely on the Polish perspective, leads to confusion and practical problems.

European regulations do not use the concept of business travel or define a timeframe for distinguishing

dotyczących okresu trwania wyjazdu, aby uznać go za delegowanie. Jednocześnie, należy zaznaczyć, że przepisy unijne nie dotyczą pracowników, którzy są tymczasowo wysyłani do pracy w innym państwie członkowskim, ale nie świadczą tam usług. Przykładowo, pracownik uczestniczący w zagranicznym szkoleniu podnoszącym kwalifikacje zawodowe, nie jest uznawany za pracownika delegowanego w myśl unijnej dyrektywy. W zależności więc od charakteru wykonywanego zadania w innym państwie członkowskim UE, nawet jednodniowe świadczenie pracy (usługi) w innym państwie członkowskim, które według polskich przepisów byłoby uznane za zagraniczną podróż służbową, może zostać zakwalifikowane jako delegowanie zgodnie z prawem unijnym i przepisami kraju przyjmującego.

business travel from posting. At the same time, it should be noted that the EU rules do not apply to employees who are temporarily sent to work in another Member State, but who do not provide services there. For example, an employee participating in a professional qualification training course abroad is not considered posted under the EU directive. Thus, depending on the nature of the task performed in another EU Member State, even a one-day provision of work (service) in another Member State, which would be considered foreign business travel under Polish regulations, may be classified as a posting under EU law and the regulations of the host country.

Rodzi to istotne problemy praktyczne. Jeżeli bowiem polski pracodawca jednorazowo wysyła polskiego pracownika do innego państwa członkowskiego na dwa dni np. w celu przeprowadzenia dla klienta szkolenia z obsługi oprogramowania dot. zarządzania stokami samochodów, którego dostawcą jest polska firma, z polskiej perspektywy taki wyjazd będzie kwalifikowany jako podróż służbowa. Mamy bowiem spełnione przesłanki podróży służbowej – polecenie wyjazdu oraz incydentalny charakter takiego wyjazdu. W takim przypadku, na podstawie polskich przepisów pracownik byłby uprawniony do diet oraz zwrotu kosztów podróży i zakwaterowania. Jednak z perspektywy państwa przyjmującego, ten sam wyjazd może być jednocześnie uznany za delegowanie. Decydujące znaczenie ma bowiem prawo państwa przyjmującego, a nie ocena wyjazdu dokonana na podstawie polskich przepisów. Na pracodawcy delegującym mogą więc ciążyć dodatkowe obowiązki administracyjne, jak zgłoszenie delegowania oraz rozszerzony obowiązek stosowania przepisów prawa państwa delegowania. Jest to istotne, ponieważ często brak zgłoszenia delegowania jest zagrożony przez lokalne przepisy państw unijnych wysokimi grzywnami.

This gives rise to significant practical problems. If a Polish employer sends a Polish employee to another EU Member State for two days, for example, to conduct training for a client on the use of car fleet management software supplied by a Polish company, then, from the Polish perspective, such a trip would be qualified as business travel. This is because the prerequisites for business travel such as - an instruction to travel and the incidental nature of the trip – are met. Consequently, under Polish law, the employee would be entitled to per diems and reimbursement of travel and accommodation expenses. However, from the host state's perspective, such a trip may at the same time be classified as posting. This is because the law of the host state is the decisive factor, and not the treatment of travel under Polish regulations. As a result, the employer posting an employee may be subject to additional administrative obligations, such as reporting the posting to the local authorities and complying with an extended obligation to apply the laws of the host country. This is important since a failure to report a posting can often lead to substantial fines under the local regulations of EU countries.

Odpowiednia ocena wyjazdu służbowego pracownika za granicę, z perspektywy zarówno prawa polskiego, jak i prawa państwa przyjmującego, ma również istotne znaczenie dla obowiązków firmy w zakresie systemu ubezpieczenia społecznego. Podstawowe ryzyko polega na tym, że lokalny zakład ubezpieczeń społecznych np. francuski, może upomnieć się o wpłacenie za pracownika składek na ubezpieczenie społeczne w tym

The correct assessment of an employee's business travel abroad, considering both Polish law and the host country's law, is also crucial for the company's obligations in terms of the social security system. The main risk is that the local social security authority, e.g. the French one, may claim payment of social security contributions for the employee in that country, even for short-term work in France. To mitigate this risk,

kraju, nawet w przypadku krótkotrwałej pracy we Francji. Aby się przed tym zabezpieczyć, polski pracodawca powinien każdorazowo występować do polskiego Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) o tzw. zaświadczenie A1 potwierdzające, że pracownik podlega ubezpieczeniom społecznym w Polsce. Takie zaświadczenia są wydawane w przypadku delegowania pracownika. W praktyce, ZUS zaczął również wydawać takie zaświadczenia na inne okazje, np. podróż służbową.

a Polish employer should always apply to the Polish Social Insurance Institution (ZUS) for a so-called A1 certificate confirming that the employee is covered by the Polish social insurance. Although traditionally issued for postings, ZUS has begun to issue such certificates for other situations, such as business travel.

Dlatego polskie firmy wysyłające pracowników do pracy w innym kraju UE powinny więc sprawdzić, czy zgodnie z przepisami kraju goszczącego taki wyjazd nie wymaga spełnienia przez polskiego pracodawcę dodatkowych obowiązków. Niewłaściwe przestrzeganie regulacji może skutkować nałożeniem grzywien.

In practice, Polish companies sending employees to work in another EU country should therefore check whether the host country's regulations impose additional obligations on the employer. A failure to comply with these requirements may result in fines.

Podsumowanie

Jak wynika z powyższego, stosowanie tradycyjnego, polskiego rozróżnienia (od)delegowania od podróży służbowej może być mylące na gruncie prawa europejskiego. Tym bardziej, że – jak uczy praktyka – w różnych krajach unijnych możliwe jest bardzo odmienne podejście do tego tematu. Z naszych doświadczeń wynika, że wiele państw tzw. „Starej Unii" (np. Austrii, Francji, Niemiec) zajmuje restrykcyjne stanowisko i jest skłonnych do traktowania nawet krótkich wyjazdów jak transgranicznego delegowania pracowników. Co powoduje, że oczekują od pracodawców m.in. zgłaszania takich wyjazdów do odpowiednich organów czy wyposażania pracowników w zaświadczenia A1.

Summary

As highlighted above, the traditional Polish distinction between posting and business travel may be misleading under European law. This is especially true because different EU countries may adopt varying approaches to this issue. In our experience, many countries of the so-called "Old Union" (e.g. Austria, France, Germany) take a restrictive approach to this subject and are inclined to treat even short trips as cross-border posting of employees. As a result, they require employers, among other things, to report such travel to the relevant authorities and to provide employees with A1 certificates.

Dlatego – niestety - póki co, firmy wysyłające swoich pracowników za granicę muszą wyczulać swoje działy kadrowe i prawne na potencjalne ryzyka związane z zagranicznymi wyjazdami pracowniczymi. W innym wypadku muszą akceptować potencjalnie zwiększone ryzyko kar za niepoprawne delegowanie pracowników.

Therefore, unfortunately, for the time being companies sending their employees abroad need to sensitise their HR and legal departments to the potential risks associated with employees travelling abroad. Otherwise, they must accept the potentially increased risk of penalties for incorrect posting of employees.

Agnieszka Kałwa
adwokatka, senior associate
w praktyce Prawa Pracy kancelarii CMS
advocate, senior associate
in the Employment practice at CMS

Michał Tutaj
doktorant, associate w praktyce
Prawa Pracy kancelarii CMS
Ph.D. candidate, associate
in the Employment practice at CMS

Dlaczego sąd krajowy nie słucha TSUE? Why doesn't the national court just listen to the CJEU?

Czy sprawa znaków towarowych Audi pozbawi rynek części zamiennych kontroli ze strony producentów samochodów i czy ich pozycja nie zostanie dodatkowo osłabiona w wyniku projektowanych zmian unijnych przepisów z zakresu wzorów przemysłowych?

Cztery zazębiające się z sobą pierścienie symbolizujące mające miejsce w latach 30. XX wieku połączenie marek Audi, DKW, Horch, Wanderer w Auto Union AG, są obecnie niewątpliwie rozpoznawalne przez konsumentów i silnie kojarzone z marką Audi wchodzącą w skład Volkswagen Group. Emblemat ten, obok niebiesko-białej szachownicy na czarnym tle marki BMW (często mylnie wywodzonej z kształtu imitującego poruszające się śmigło samolotu) oraz trójramiennej gwiazdy koncernu Mercedes-Benz, jest jednym z symboli niemieckiej motoryzacji, szczególnie tej postrzeganej jako produkt klasy premium.

Will the Audi trade mark case deprive the car manufactures of spare parts control and will their position be further weakened by the proposed changes to the EU design law?

The four interlocking rings symbolising the 1930s merger of the Audi, DKW, Horch, Wanderer brands into Auto Union AG are now undoubtedly recognisable to consumers and strongly associated with the Audi brand of the Volkswagen Group. This emblem is one of the symbols of German automotive industry, especially that perceived as a premium product, alongside the blue and white chequerboard on a black background of the BMW brand (often mistakenly derived from a shape imitating a moving aircraft propeller) and the three-pointed star of the Mercedes-Benz Group.

Emblemat Audi / Audi emblem

Pod koniec stycznia 2024 r. polskie media obiegła informacja dotycząca wyroku wydanego przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (wyrok Trybunału z dnia 25 stycznia 2024 r. w *sprawie o sygnaturze C-334/22 Audi v. GQ*) w sprawie pytania prejudycjalnego zadanego przez Sąd Okręgowy w Warszawie. Zapytanie XXII Wydziału tegoż Sądu dotyczyło powództwa jakie spółka Audi AG wytoczyła polskiemu przedsiębiorcy (określanemu w sprawie jako GQ) sprowadzającemu do Polski i oferującemu do dalszej sprzedaży zamienne części samochodowe pod postacią atrap chłodnicy

At the end of January 2024, information was circulated in the Polish media about the judgment of the Court of Justice of the European Union (judgment of the Court of 25 January 2024 in *Case C-334/22 Audi v GQ*) on a preliminary question referred by the Regional Court in Warsaw. The question from the XXII Division of that court concerned an action brought by Audi AG against a Polish company (referred to in the case as GQ) importing into Poland and offering resale spare parts for cars in the form of radiator dummies (commonly referred to as 'grills'). The subject of the dispute was the fact that

(potocznie zwanych „grillem"). Przedmiotem sporu był fakt, iż omawiane części zamienne posiadały stały element przeznaczony do zamocowania emblematu odzwierciedlającego znak towarowy odpowiadający marce producenta pojazdów AUDI.

the spare parts in question had a fixed component designed to accommodate an emblem reflecting a trade mark corresponding to the AUDI vehicle manufacturer's brand.

Zapytanie polskiego sądu do Trybunału można było postrzegać jako próbę wywiedzenia z obowiązujących przepisów wyłączenia ochrony znaku towarowego przypominającego tzw. klauzulę naprawy, która funkcjonuje w prawodawstwie unijnym w odniesieniu do wzorów przemysłowych chroniących według założeń zewnętrzny wygląd produktu.

The Polish court's question to the Court could be seen as an attempt to derive from the applicable legislation an exclusion of trade mark protection reminiscent of the so-called 'repair clause', which operates under EU law in relation to industrial designs protecting by design the external appearance of a product.

Warto zauważyć, iż pytanie, a właściwie pytania postawione przed Trybunałem Sprawiedliwości, nie dotyczyły wielokrotnie już rozpatrywanej kwestii używania znaku towarowego przez podmiot trzeci w sytuacji, gdy jest to niezbędne do wskazania przeznaczenia towaru, w szczególności jako akcesorium lub części zamiennej, w sytuacji, gdy znak ten pojawia się na opakowaniu, opisie czy też w ofercie sprzedażowej takiego zamiennika. Trybunał stanął przed zadaniem rozpatrzenia sprawy, gdzie znak towarowy uprawnionego był nieusuwalną częścią samego produktu, nawet jeżeli w praktyce dotyczyło to elementu technicznie przystosowanego do zamontowania docelowego emblematu.

It is worth noting in this regard that the question, or rather the questions to the Court of Justice, did not concern the issue of use of the trade mark by a third party where this is necessary to indicate the intended use of the goods, in particular as an accessory or spare part, where the trade mark appears on the packaging, in the description or in the offer for sale of such a replacement. The Court was faced with a case where the trade mark of the right holder was an indelible part of the product itself, even if, in practice, it was a component technically adapted to the target emblem.

I zapewne to właśnie konkluzja Trybunału przyjęta w odniesieniu do takiego rozróżnienia stanów faktycznych była źródłem zbieżnej wśród prasowych komentatorów opinii o „wygranej" Audi AG w sprawie przeciwko GQ sprowadzającemu i dystrybuującemu zamienniki osłon chłodnicy.

And it is likely that it was the Court's conclusion on such a factual distinction that was the source of the converging view among press commentators that Audi AG had 'won' in its case against GQ importing and distributing replacement radiator caps.

Trybunał wskazał bowiem, iż opisany wyżej wyjątek dotyczący używania przez osoby trzecie znaku towarowego bez zgody uprawnionego *„nie stoi [...] na przeszkodzie temu, by producent pojazdów samochodowych będący właścicielem unijnego znaku towarowego zakazał osobie trzeciej używania oznaczenia identycznego z tym znakiem towarowym lub do niego podobnego* [mając na uwadze, iż na zamiennikach osłon było miejsce kształtem przypominające zarejestrowany znak towarowy Audi, należy założyć, iż w sprawie zastosowanie mogłoby znaleźć stwierdzenie dotyczące podobieństwa a nie identyczności porównywanych znaków – przypis własny Autorów] *w odniesieniu do części*

Indeed, the Court points out that the above-mentioned exception concerning the use by third parties of a trade mark without the authorisation of the proprietor '*does not [...] preclude a motor vehicle manufacturer which is the proprietor of an EU trade mark from prohibiting a third party from using a sign identical or similar to that trade mark* [whereas the replacement covers featured a space which was similar in shape to the registered Audi trade mark, it must be assumed that a finding of similarity rather than identity of the compared marks could apply in the present case - Authors' own footnote] *in relation to spare parts for motor vehicles, namely radiator grilles, in so far as that indication consists of the shape*

zamiennych pojazdów samochodowych, mianowicie osłon chłodnicy, jeżeli oznaczenie to składa się z kształtu elementu osłony chłodnicy przeznaczonego do zamocowania na nim emblematu odzwierciedlającego wspomniany znak towarowy, przy czym nie ma w tym względzie znaczenia, czy istnieje techniczna możliwość zamocowania tego emblematu do wspomnianej osłony chłodnicy bez umieszczania na niej rzeczonego oznaczenia".

of an element of the radiator grille which is designed to accommodate an emblem reflecting that trade mark, it being immaterial in that regard whether it is technically possible to attach that emblem to the said radiator grille without affixing that indication to it'.

Faktyczny wygląd oznaczeń na oferowanych przez przedsiębiorcę częściach zamiennych
The actual appearance of the markings on the spare parts offered by the trader

Narracji przekonującej o „wygranej" Audi AG towarzyszyły krytyczne komentarze wskazujące, iż Trybunał swoim orzeczeniem zbyt daleko wyznaczył granice ochrony znaku towarowego, co mogłoby ograniczyć możliwości producentów i dystrybutorów części zamiennych, których istotą jest jak najwierniejsze odwzorowanie fabrycznego wyglądu pojazdu.

The narrative convincing of Audi AG's 'victory' was accompanied by critical comments indicating that the Court, with its ruling, had set the limits of trade mark protection too far, which could limit the possibilities of manufacturers and distributors of spare parts whose essence is to reproduce as closely as possible the factory appearance of a vehicle.

Przez komentatorów przeoczony został jednak jeden, ale w konsekwencji kluczowy aspekt. Mianowicie, Trybunał do ustalenia Sądu pozostawił czy mające miejsce używanie znaku przez pozwanego narusza jakąkolwiek funkcję znaku towarowego.

However, one but consequently crucial aspect was overlooked by commentators. Namely, the CJEU left it for the Court to determine whether the defendant's use of the mark infringes any function of the mark.

Nie wchodząc w szczegółową analizę funkcji jakie orzecznictwo i doktryna przypisują znakom towarowym, należy wskazać, iż Sąd przedstawiając pytania do Trybunału skupił się praktycznie na ich podstawowej funkcji oznaczającej. Mimo to, Trybunał w uzasadnieniu orzeczenia przytoczył również, między innymi, funkcje komunikacyjną, inwestycyjną oraz reklamową, a także dostrzegł, iż przedmiotowa sprawa może w istocie dotyczyć renomowanego znaku towarowego, który w swym założeniu korzysta z szerzej ochrony, niż ta wyznaczona przez wykaz towarów lub usług dla których został zarejestrowany.

Without entering into a detailed analysis of the functions attributed to trade marks by case law and the doctrine, it should be pointed out that the Court, in submitting the questions to the CJEU, focused practically on their basic signifying function. Nonetheless, the CJEU, in the grounds of its decision, also cited, inter alia, communication, investment and advertising functions, and noted that the case in question may in fact concern a reputable trade mark, which by its very nature enjoys broader protection than that prescribed by the list of goods or services for which it was registered.

Zaskoczeniem dla opinii publicznej był zatem wyrok zapadły przed Sądem Okręgowym w Warszawie

What came as a surprise to the public, therefore, was the judgment handed down before the Regional Court in

(sygnatura akt XXII GWzt 19/20), którym w całości oddalono roszczenia Audi AG. W uzasadnieniu ustnym sąd wskazał, iż nie została naruszona żadna z funkcji znaku towarowego Audi, a w szczególności kupujący produkt od GQ wie, iż sprzedawana atrapa nie jest oryginalna.

Na chwilę obecną nie jest znane pełne uzasadnienie wyroku i tym samym nie wiadomo, czy sąd ocenił również pozostałe funkcje znaku towarowego i uznał, iż nie doszło do ich naruszenia. Strona powodowa zapowiedziała już apelacje. Niemniej jednak producenci samochodów otrzymali bardzo mocny sygnał, iż ich prawa wynikające z rejestracji mogą być istotnie ograniczone i nie będą mieli oni możliwości żądania zaprzestania sprzedaży części zamiennych, których elementem jest znak towarowy lub miejsce kształtem przygotowane do zamocowania emblematu przedstawiającego znak towarowy. Oprócz atrap chłodnicy można jeszcze wskazać choćby na element obudowy poduszki powietrznej montowanej w kierownicy, czy też maski z miejscem przeznaczonym na logo producenta pojazdu.

Zdaniem Autorów ostateczny rezultat sprawy może ulec jeszcze istotnej zmianie, jednak już teraz wydaje się dość oczywistym, iż w przyszłości kluczową kwestią, na którą powinni „stawiać" producenci samochodów i oryginalnych części jest renoma znaku i możliwość jej naruszenia w związku z oferowaniem tego typu zamienników.

Możliwe jednak, iż wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie to nie ostatni cios w prymat marek samochodowych w produkcji części zamiennych. Za taki postrzegać można bowiem projektowane zmiany w prawodawstwie unijnym dotyczącym wzorów przemysłowych.

Zmiany w prawodawstwie unijnym dotyczące części zamiennych

Nowe przepisy w unijnym prawodawstwie dotyczącym wzorów mają formę rozporządzenia i dyrektywy i są odpowiedzią Parlamentu na wniosek Komisji Europejskiej z 29 listopada 2022 r. Rozporządzenie wejdzie w życie 4 miesiące po jego opublikowaniu, a państwa członkowskie będą miały 36 miesięcy na transpozycję dyrektywy do prawa krajowego. Obecnie nowe przepisy czekają na przyjęcie przez Radę UE.

Warsaw (file reference XXII GWzt 19/20), which dismissed Audi AG's claims in their entirety. In its oral reasoning, the court indicated that none of the functions of Audi's trade mark had been infringed and, in particular, that the buyer of the product from GQ knows that the product sold is not original.

At the moment, the full reasoning of the judgment is not known, and it is therefore unknown whether the court also assessed the other functions of the trade mark and concluded that they had not been infringed. The plaintiff has already announced an appeal. Nevertheless, the car manufacturers have received a very clear signal that their rights under the registration may be significantly restricted, and they will not be able to demand that they stop selling spare parts that have a trade mark or a space shaped to accommodate an emblem depicting the trade mark. In addition to radiator mounts, one can also point to the steering wheel airbag housing component or the bonnet with a space provided for the vehicle manufacturer's logo.

According to the Authors, the final outcome of the case may still change significantly, but it already seems quite clear that, in the future, the key issue that car manufacturers and original spare parts manufacturers should 'bet on' is the reputation of the brand and the possibility of damaging it by offering such substitutes.

It is possible, however, that the ruling by the Regional Court in Warsaw is not the final blow to the primacy of car brands in the production of spare parts. The proposed changes to EU industrial design legislation may be seen as such too.

Changes to EU legislation on spare parts

The new provisions in EU design legislation take the form of a regulation and a directive and are Parliament's response to the European Commission's proposal of 29 November 2022. The Regulation will enter into force 4 months after its publication and Member States will have 36 months to transpose the Directive into national law. The new rules are currently awaiting adoption by the Council of the EU.

Reformy mają na celu zapewnienie szybszej, bardziej przystępnej cenowo i przewidywalnej ochrony zarejestrowanych wzorów przemysłowych, a także próbę sprostania wyzwaniom związanym z drukiem 3D, sztuczną inteligencją i transformacją cyfrową. Nowe przepisy stanowią największą zmianę w zakresie praw do wzorów przemysłowych od ponad 20 lat i dotyczą zarówno wzorów unijnych, jak i wzorów na poziomie krajowym w państwach członkowskich.

The reforms aim to provide faster, more affordable and predictable protection for registered industrial designs, as well as attempting to meet the challenges of 3D printing, artificial intelligence and digital transformation. The new legislation represents the biggest change to industrial design rights in more than 20 years and affects both EU designs and designs at national level in the Member States.

Kluczową zmianą dla rynku motoryzacyjnego jest regulacja dotycząca części zamiennych do samochodów.
Obecne rozporządzenie w sprawie wzorów zawiera już przejściową klauzulę naprawczą, ale nie zawiera jej obecna dyrektywa w sprawie wzorów. Nowe rozporządzenie wprowadzi tę klauzulę na stałe (z pewnymi modyfikacjami odzwierciedlającymi orzecznictwo TSUE w sprawach Acacia przeciwko Audi i Porsche). Skutkiem nowej klauzuli dotyczącej napraw jest uniemożliwienie egzekwowania zarejestrowanych i niezarejestrowanych praw do wzorów, w przypadku, gdy wzór części składowej produktu złożonego jest zastosowany lub włączony do części używanej do naprawy produktu złożonego w celu przywrócenia jego pierwotnego wyglądu. Zmiana ta będzie dobrą wiadomością dla podmiotów działających na rynku wtórnym, ale ograniczy prawa właścicieli wzorów i oryginalnych producentów.

A key change for the automotive market is the regulation of spare parts for cars.
The current Design Regulation already contains a transitional repair clause, but the current Design Directive does not. The new regulations will make this clause permanent (with some modifications to reflect the CJEU case law in Acacia v Audi and Porsche). The effect of the new repairs clause is to prevent the enforcement of registered and unregistered design rights where the design of a component part of a complex product is applied or incorporated into a part used to repair the complex product in order to restore its original appearance. This change will be good news for aftermarket operators but will limit the rights of design owners and original manufacturers.

Ponadto, producent lub sprzedawca części składowej (używanej do naprawy) będzie zobowiązany do poinformowania konsumentów o pochodzeniu handlowym i tożsamości producenta produktu, który ma być użyty do naprawy. Ma to na celu umożliwienie konsumentom podjęcia świadomej decyzji między konkurencyjnymi produktami, które mogą być użyte do naprawy. Producent lub sprzedawca musi również zagwarantować, że użytkownik części nie wykorzysta jej do celów innych niż naprawa. Obowiązek ten nie wymaga jednak od nich zagwarantowania, obiektywnie i w każdych okolicznościach, że produkowane przez nich części zamienne będą wykorzystywane przez konsumenta końcowego wyłącznie do celów naprawczych.

In addition, the manufacturer or seller of the component part (used for repair) will be obliged to inform consumers of the commercial origin and the identity of the manufacturer of the product to be used for repair. This is to enable consumers to make an informed decision between competing products that may be used for repair. The manufacturer or seller must also guarantee that the user of the part will not use it for purposes other than repair. However, this obligation does not require them to guarantee, objectively and in all circumstances, that the spare parts they produce will only be used by the end consumer for repair purposes.

Nowe regulacje są próbą harmonizacji rynku części zamiennych, który zdaniem Komisji charakteryzuje się znacznymi rozbieżnościami w przepisach krajowych. Zmiana jest również częścią większego dążenia UE do zrównoważonego rozwoju. Uzasadnieniem dla

The new regulations are an attempt to harmonise the spare parts market, which the Commission believes is characterised by significant divergence in national laws. The change is also part of the EU's larger drive towards sustainability. The rationale behind

proponowanych zmian jest to, że powinny one wydłużyć żywotność produktów, w tym poprzez stworzenie większej konkurencji w zakresie produkcji części zamiennych do popularnych produktów.

the proposed changes is that they should extend the life of products, including by creating more competition in the production of spare parts for popular products.

Agata Stachowiak
radczyni prawna, associate w praktyce Prawa Własności Intelektualnej i Nowych Technologii w kancelarii CMS
attorney-at-law, associate in the Intellectual Property and New Technologies practice at CMS

Michał Resmer
radca prawny, associate w praktyce Prawa Własności Intelektualnej i Nowych Technologii w kancelarii CMS
attorney-at-law, associate in the Intellectual Property and New Technologies practice at CMS

Jak uniknąć kary UODO? Wskazówki podstawowych dokumentów RODO
How to avoid a DPA fine? Tips for basic GDPR documents

Słowo „RODO™" budzi już mniej postrachu, a procesy dotyczące przetwarzania danych osobowych wydają się być naturalną częścią organizacji. Jednak pomimo już 6-letniego obowiązywania tego aktu prawnego, wciąż zdarzają się podstawowe błędy w dokumentach i procesach. Czy należy spać spokojnie, skoro Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych (dalej jako „UODO") do tej pory nie zapukał? Niekoniecznie. Branża automotive może i nie znalazła się na sektorowej liście do kontroli, to jednak jej różnorodność i dynamiczny rozwój technologiczny przyciąga uwagę na procesy dano-osobowe. Dodatkowo, tegoroczna zmiana na stanowisku Prezesa UODO przyniosła nowe standardy i wytyczne, z którymi trzeba się liczyć. Dlatego warto zweryfikować dokumenty i procesy dotyczące ochrony danych, póki jeszcze jest na to czas.

The word "GDPR™" is now less feared and processes regarding the processing of personal data seem to be a natural part of organisations. However, despite the act already existing six years, basic errors in documents and processes still occur. Should you rest assured that the President of the Office for the Protection of Personal Data (hereafter "DPA") has not come knocking so far? Not necessarily. The automotive industry was not mentioned in the sectoral list for inspection, but its diversity and rapid technological development is drawing attention to data-personal processes. In addition, this year's change in the position of the President of UODO has brought new standards and guidelines to reckon with. Therefore, it is worth reviewing your data protection documents and processes while there is still time to do so.

Polityka prywatności – laurka administratora

Privacy policy – controller's laurel

Polityka prywatności to nic innego jak klauzula informacyjna (art. 13 i 14 RODO), która powinna zostać przedstawiona osobom, których dane osobowe będą przetwarzane, najpóźniej na etapie zbierania tych danych. Klauzula informuje klientów, użytkowników, dostawców m.in. w jakim zakresie i celach organizacja wykorzystuje ich dane osobowe. Jest to więc pigułka informacyjna na temat przetwarzania danych w danym przedsiębiorstwie. Opisane procesy powinny faktycznie odzwierciedlać działanie jakie są podejmowane przez organizację, gdyż społeczeństwo coraz częściej zwraca uwagę na kwestię prywatności. Dlatego zasady gry przedstawione przez administratora na początku przetwarzania danych, powinny dawać poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji. W przypadku zmian – które są nieuniknione przy rozwoju – jasne i przejrzyste komunikaty będą odbierane pozytywnie.

A privacy policy is nothing more than an information clause (Articles 13 and 14 of the GDPR), which should be presented to the persons whose personal data will be processed, at the latest at the stage of data collection. The clause informs customers, users, suppliers, among others, to what extent and for what purposes the organisation uses their personal data. It is thus an information pill about the data processing in a relevant company. The processes described should actually reflect the action that is taken by the organisation, as the society is increasingly paying attention to the issue of privacy. Therefore, the rules of the game presented by the controller at the beginning of the data processing, should give a sense of security and stability. In the event of change – which is inevitable with growth – clear and transparent communications will be perceived positively.

Praktyka wypełnienia obowiązku informacyjnego jest różna. Jedne spółki posiadają jedną politykę prywatności

The practice of fulfilling the information obligation is varied. Some companies have a single privacy policy for

dla wszystkich podmiotów, a nawet dla wszystkich krajów, w których działają. Taka globalna wersja jest prawidłowa, jednak obarczona ryzykiem, bo nawet jeżeli dokument obejmuje kraje, gdzie działa RODO to lokalne procesy, zakresy i cele mogą się nieco od siebie różnić. Co więcej, inne zasady przetwarzania danych będą obowiązywać pracowników, a inne klientów, dostawców czy osób, które odwiedzają stronę internetową. Niemniej, wiele opcji jest dozwolonych i warto wybrać tę która najlepiej sprawdzi się w danym przedsiębiorstwie.

Warto zwrócić uwagę, że częstym błędem polityki jest niewłaściwe oznaczenie administratora danych lub administratorów – w przypadku globalnych klauzul w grupie kapitałowej. Administrator musi być oznaczony pełną nazwą wraz z danymi spółki i danymi kontaktowymi. Innym stałym elementem klauzuli są prawa osób, których dane osobowe są przetwarzane. Nie należy zapominać o wyjaśnieniu na czym te prawa polegają, a także że jednym z nich jest prawo do złożenia skargi na nieprawidłowe działania administratora do Prezesa UODO.

Rejestr czynności przetwarzania – fundament procesów i pierwsze źródło kontroli

Kolejnym dokumentem, na który kierujemy światło jest rejestr czynności przetwarzania. To dokument, w którym wskazujemy procesy wykonywane na danych osobowych opisując wymagane przez RODO kwestie (art. 30 ust.1 RODO). O ile nie każdy administrator jest zobowiązany do jego posiadania, to i tak warto przygotować taki dokument. Odpowiednio aktualizowany pomoże w śledzeniu zmian w procesach przetwarzania danych osobowych w organizacji. W przypadku kontroli prowadzonej przez pracowników UODO, to może być jeden z pierwszych dokumentów podlegający weryfikacji.

Do posiadania rejestru zobowiązane są podmioty zatrudniające więcej niż 250 osób. Jeśli dokonywane przetwarzanie może powodować ryzyko naruszenia praw lub wolności, nie ma charakteru sporadycznego czy przetwarzane są szczególne kategorie danych osobowych lub dane dotyczące wyroków skazujących i naruszeń prawa – konieczność posiadania rejestru nie zależy od liczby zatrudnionych osób.
Rejestr powinien być tak zwanym „żywym dokumentem" np. gdy rozpoczynamy weryfikację trzeźwości

all entities and even for all countries in which they operate. Such a global version is correct, but is subject to the risk, because even if the document covers countries where the GDPR is in place, local processes, scopes and purposes may differ. Moreover, different data processing rules will apply to employees and others to customers, suppliers or website visitors. Nevertheless, many options are allowed and it is worth choosing the one that works best for your business.

It is worth noting that a common policy mistake is to mislabel the controller or controllers - in the case of global group clauses. The controller must be labelled with its full name together with company and contact details. Another fixed element of the clause is the rights of the data subjects whose personal data is being processed. Do not forget to explain what these rights consist of, and that one of them is the right to complain to the President of the DPA about incorrect actions of the controller.

Record of processing activities – the foundation of processes and the first source of control

The next document we shine the light on is the record of processing activities. This is a document in which we indicate the processes performed on personal data describing the issues required by the GDPR (Article 30 Section 1 GDPR). While not every controller is obliged to have one, it is still worth preparing such a document. Properly updated, it will help to keep track of changes in the personal data processing processes in the organisation. In the case of an audit conducted by employees of the DPA, this may be one of the first documents to be verified.

Entities employing more than 250 persons are obliged to have a register. If the processing performed is likely to result in a risk to the rights and freedoms of data subjects, the processing is not occasional, or special categories of personal data or data concerning convictions and infringements are processed - the need to have a register does not depend on the number of persons employed.
The record should be a so-called 'alive document', e.g. when we start verifying the sobriety of employees it will

pracowników będzie to nowa czynność, której opis i charakterystyka powinna znaleźć się w rejestrze. Dlatego też, w przypadku nowych procesów na danych osobowych lub zmian w już prowadzonych procesach aktualizacja rejestru powinna mieć miejsce. Każdy rejestr powinien zawierać informacje o celach przetwarzania, opis kategorii osób oraz kategorie danych osobowych, kategorie odbiorców, informacje o przekazaniu danych do państw trzecich (lub organizacji międzynarodowej) i odpowiednie zabezpieczenia, retencje danych oraz opis technicznych i organizacyjnych środków bezpieczeństwa.

Na marginesie, w przypadku, jeśli nasza organizacja w jakimkolwiek procesie jest podmiotem przetwarzającym dane nie możemy zapominać również o posiadaniu rejestru wszystkich kategorii czynności przetwarzania (art. 30 ust. 2 RODO). Obowiązek jego posiadania aktualizuje się w przypadku spełnienia kryteriów, o których wspomniałyśmy powyżej w kontekście rejestru czynności przetwarzania.

Upoważnienie – cegiełka prawidłowego zarządzania

Zasady przetwarzania w RODO są jasne. Każda osoba w organizacji, która ma dostęp do danych osobowych, powinna przetwarzać je wyłącznie na polecenie i z upoważnienia administratora (lub podmiotu przetwarzającego). Wydawanie upoważnień jest jednym ze środków organizacyjnych, którego celem jest zapewnienie odpowiedniej ochrony danych i kontroli nad procesem ich przetwarzania. Aby jednak upoważnienie było ważne musi zostać wydane przez właściwy podmiot czy osobę, która ten podmiot reprezentuje. To nie jest takie oczywiste w przypadku dużych organizacji, gdzie niektóre procesy informatyczne są scentralizowane. W takich sytuacjach rozwiązaniem problemu mogą okazać się umowy wewnątrz organizacyjne, które będą regulować i nadawać rolę poszczególnym podmiotom w procesach na danych osobowych.

Sposób nadawania upoważnień przez administratora może się różnić w organizacjach. Najbardziej popularnym to nadawanie ich przez systemy informatyczne, czyli mechanizmy kontroli dostępu do określonych pod-systemów czy baz danych. Upoważnienie może być także częścią umowy z administratorem lub wynikać

be a new activity, the description and characteristics of which should be included in the register. Therefore, in the case of new processes on personal data or changes to processes already in place, the register should be updated. Each record should contain information on the purposes of the processing, a description of the categories of persons and the categories of personal data, the categories of recipients, information on the transfer of data to third countries (or an international organisation) and appropriate safeguards, data retention and a description of the technical and organisational security measures.

As a side note, in case our organisation is a data processor in any process, we must not forget to maintain a record of all categories of processing activities (Article 30 Section 2 GDPR). The obligation to have it updates when the criteria we mentioned above in the context of the record of processing activities are met.

Authorisation - a brick of good governance

The processing rules in the GDPR are clear. Any person in the organisation who has access to personal data should only process it on the instructions and with the authorisation of the controller (or processor). The issuing of authorisations is one of the organisational measures aimed at ensuring adequate data protection and control over data processing. However, in order for an authorisation to be valid, it must be issued by the relevant entity or the person who represents that entity. This is not so obvious in the case of large organisations, where some IT processes are centralised. In such situations, the solution to the problem may turn out to be intra-organisational data processing agreements that will regulate and give roles to individual entities in personal data processes.

The way in which a controller grants authorisations can vary across organisations. The most common is to give them through IT systems, i.e. mechanisms to control access to specific sub-systems or databases. Authorisation may also be part of the contract conclude with controller or a result of the nature of the

z charakteru stanowiska. Jednak należy pamiętać, że przepisy szczególne mogą zobowiązać administratora do wydania pisemnego upoważnienia. Na pewno ta reguła będzie miała zastosowanie przy przetwarzaniu tzw. danych szczególnej kategorii (np. dane dotyczące zdrowia – proces badań trzeźwości). Co ważne, wraz z nadaniem upoważnienia administrator powinien zobowiązać osobę przetwarzającą dane osobowe do zachowania poufności, a wygaśnięcie upoważnienia lub jego odwołanie nie będzie miało na nie wpływu.

Nie zapominajmy też o nowych regulacjach prawnych przykładowo przepisach dotyczących sygnalistów[2] (dalej jako „Ustawa"). Jeśli jesteśmy podmiotem zobowiązanym (w organizacji wykonuje pracę zarobkową co najmniej 50 osób) lub po prostu chcemy wprowadzić wewnętrzną procedurę, pamiętajmy o szczególnych rozwiązaniach przewidzianych w tej Ustawie. Zarówno do przyjmowania, weryfikacji zgłoszeń wewnętrznych jak i podejmowania działań następczych oraz przetwarzania danych osobowych (sygnalisty, osoby, której dotyczy zgłoszenie, oraz osoby trzeciej wskazanej w zgłoszeniu) mogą być dopuszczone tylko te osoby, które posiadają pisemne upoważnienia. Co więcej podobnie jak w przypadku upoważnień wydawanych na podstawie RODO, osoby upoważnione – jak stanowi sama Ustawa – są zobowiązane do zachowania tajemnicy w zakresie zarówno informacji jak i samych danych osobowych również po ustaniu stosunku pracy (lub innego stosunku prawnego). Takie zabezpieczenie ochroni również w ocenie ustawodawcy osoby wskazane w zgłoszeniu jak i samego sygnalistę przed nieoczekiwanym upublicznieniem danych osobowych i konkretnego (potencjalnego) naruszenia.

Umowa powierzenia – wspomaganie procesów przez podmiot trzeci

W branży motoryzacyjnej wielokrotnie dochodzi lub będzie dochodziło do sytuacji, w których zaangażowany zostanie podmiot trzeci np. dla celów przeprowadzenia akcji marketingowej. Będzie on działać na rzecz administratora i w jego imieniu przetwarzać dane osobowe. Uregulowanie obowiązków podmiotu przetwarzającego to klucz do sporządzenia dobrej umowy odpowiednio chroniącej administratora. Zagadnienia zobowiązania do zachowania tajemnicy, wsparcia administratora w jego obowiązkach wynikających z RODO – chociażby

job position. However, it should be borne in mind that specific rules may oblige the controller to issue a written authorisation. Certainly, this rule will apply when processing so-called special category data (e.g. health data - sobriety testing process). Importantly, together with the granting of the authorisation, the controller should oblige the person processing the personal data to maintain confidentiality, and the expiry of the authorisation or its revocation will not affect it.

Please also not forget the new legal regulations for example the whistleblower legislation[2] (hereinafter "the Act"). If we are an obliged entity (there are at least 50 people doing paid work in the organisation) or we simply want to introduce an internal procedure, let us keep in mind the specific solutions provided for in this Act. Both the reception, verification of internal reports and the follow-up and processing of personal data (of the whistleblower, the person to whom the report relates and the third party indicated in the report) may only be allowed to those persons who have written authorisations. Moreover, as in the case of authorisations issued on the basis of the GDPR, authorised persons - as the Act itself provides - are obliged to maintain secrecy with regard to both the information and the personal data itself also after the termination of the employment relationship (or any other legal relationship). Such a safeguard will also, in the legislator's opinion, protect the persons indicated in the notification as well as the whistleblower himself from unexpected public disclosure of personal data and a specific (potential) breach.

Data processing agreement – third party process support

In the automotive industry, many times situations arise or will arise where a third party will be involved, e.g. for the purpose of carrying out a marketing campaign. The third party will act for the controller and process personal data on behalf of the controller. Regulating the obligations of the processor is key to drafting a good contract that adequately protects the controller. The issues of secrecy obligation, supporting the controller in its obligations under the GDPR – such as clarifying the obligation to report a breach within a certain period of

doprecyzowania obowiązku zgłaszania naruszenia w określonym czasie czy stosowania technicznych i organizacyjnych środków bezpieczeństwa to jedne z najważniejszych kwestii, o które warto zadbać przygotowując umowę powierzenia danych osobowych. Co więcej, pamiętajmy, że rola administratora nie kończy się na zawarciu umowy. Jako podmiot odpowiedzialny za dane osobowe naszych pracowników czy klientów, konieczna jest weryfikacja i trzymanie ręki na pulsie co do działań prowadzonych przez podmiot przetwarzający. To przede wszystkim na administratora mogą zostać nałożone instrumenty prawne w tym kary administracyjne za brak umowy powierzenia czy nieprawidłowości w działaniu podmiotu przetwarzającego.

time or the use of technical and organisational security measures are some of the most important issues that should be taken care of when preparing the data processing agreement. It is also important to remember that the role of the controller does not end with the conclusion of the agreement. As the entity responsible for the personal data of our employees or clients, it is necessary to verify and keep an eye on the activities carried out by the processor. It is mostly the controller that may be subject to legal instruments including administrative fines for lack of an entrustment agreement or irregularities in the operation of the processor.

Rejestr naruszeń – incydenty pod kontrolą

Praktyka pokazuje, że liczba zgłoszeń naruszeń do UODO rośnie. Dodatkowo, Prezesa UODO w 2024 r. wyznaczył pewien kierunek odpowiedzi na słynne pytanie „zgłaszać czy nie zgłaszać" naruszenie. Bowiem, jak się okazuje, naruszenie ochrony danych nie musi być spektakularne, aby podlegało zgłoszeniu. Nie należy z pewnością przyjmować za pewnik, że gdy incydent dotyczy tylko jednej osoby to nie mamy czym się martwić. Natomiast, zgłoszenie naruszenia, z dużym opóźnieniem i co gorsza dopiero, gdy zwróci się do nas UODO może zakończyć się karą finansową,[3] ale również utratą reputacji. Co więcej, Prezes UODO dobitnie podkreślił, że oceny ryzyka naruszenia praw lub wolności osoby fizycznej powinno się dokonać przez pryzmat osoby zagrożonej, a nie interesów administratora, dlatego istotne jest właściwe przygotowanie procesu zarządzania naruszeniami, by nie narazić się na odpowiedzialność.

Data incident register – incidents under control

Practice shows that the number of breach reports to the DPA is increasing. In addition, the President of DPA in 2024 has set some direction in answering the famous question 'to report or not to report' a breach. As it turns out, a data protection breach does not have to be spectacular to be reportable. It should certainly not be taken for granted that if the incident involves only one person then we have nothing to worry about. On the other hand, reporting a breach, with a long delay and, what is worse, only when approached by the DPA, may result in a financial penalty,[3] but also in loss of image. Moreover, the President of DPA emphatically emphasised that the assessment of the risk of infringement of an individual's rights or freedoms should be made through the prism of the person at risk and not through the interests of the controller, which is why it is important to prepare properly the breach management process in order not to expose oneself to liability.

Zgodnie z wymaganiami RODO (art. 33 ust. 5 RODO) administrator musi rejestrować informacje o naruszeniu obejmujące okoliczności naruszenia ochrony danych osobowych, jego skutki oraz podjęte działania zaradcze. Natomiast już sam przepis nie wskazuje, w jakiej formie powinien być prowadzony taki rejestr. Najbardziej jednak praktycznym rozwiązaniem jest prowadzenie rejestru w formie elektronicznej w taki sposób, który umożliwi łatwą aktualizację dokumentu oraz ewentualne jego przesłanie czy wydrukowanie. Rejestr powinien również służyć możliwości monitorowania czy podmiot dokonuje

According to the requirements of the GDPR (Article 33 Section 5 GDPR), the controller must record information about the breach, including the circumstances of the personal data breach, its effects and the remedial action taken. However, the provision itself does not indicate in what form such a register should be kept. The most practical solution is to keep the register in an electronic form in such a way that the document can be easily updated and possibly sent or printed. The register should also be used to monitor whether the entity is making the appropriate

odpowiednich zawiadomień o naruszeniach. Właściwe przygotowanie rejestru będzie pomocne w ocenie ryzyka naruszenia oraz w ewentualnym zgłoszenia naruszenia do UODO.

Podsumowanie

Procesy dotyczące danych osobowych to zmienne środowisko, które należy mieć pod kontrolą. Dokumentacja RODO powinna faktycznie odzwierciedlać procesy, które zachodzą w przedsiębiorstwie, a nie opowiadać o ogólnych zasadach przetwarzania danych osobowych. Cykliczna weryfikacja i usprawnienie przetwarzania danych osobowych to nie tylko dobra praktyka, ale także ważna dla przedsiębiorstwa lekcja i ochrona przez ewentualnymi wadami procesów. Polityki prywatności, umowy powierzenia, upoważnienia czy rejestry to podstawowe obszary z RODO obowiązkowe do zrewidowania. Zdecydowanie warto poprawić pewne niedociągnięcia wcześniej, a w szczególności przed wezwaniem na dywanik UODO.

notifications of infringements. Proper preparation of the register will be helpful in assessing the risk of a breach and in possibly reporting a breach to the DPA.

Summary

Personal data processes are a volatile environment that must be kept under control. The GDPR documentation should actually reflect the processes that take place in the company and not tell a story about general rules for the processing of personal data. Cyclically reviewing and streamlining the processing of personal data is not only good practice, but also an important lesson for the company and protection against possible process flaws. Privacy policies, data processing agreement, authorisations or registers are basic areas from the GDPR mandatory to review. It is definitely worth correcting some shortcomings beforehand and especially before the DPA is called on the carpet.

Magdalena Zajęcka
radczyni prawna, associate w praktyce Prawa Własnośći Intelektualnej i Nowych Technologii w kancelarii CMS
attorney-at-law, associate in the Intellectual Property and New Technologies practice at CMS

Dominika Tyc
aplikantka adwokacka, associate w praktyce Prawa Własności Intelektualnej i Nowych Technologii w kancelarii CMS
advocate trainee, lawyer in the Intellectual Property and New Technologies practice at CMS

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) / Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data and repealing Directive 95/46/EC (General Data Protection Regulation)
2. Ustawa z dnia 14 czerwca 2024 r. o ochronie sygnalistów (Dz.U.2024.928) / AAct of 14 June 2024 on the protection of whistleblowers (OJ 2024.928)3. FPF-Samsara-White-Paper.pdf
3. Zobacz: Decyzja Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych z dnia 12 marca 2024 r., pod syg.: DKN.5131.28.2023 See: Decision of the President of the Office for Personal Data Protection of 12 March 2024, under ref. DKN.5131.28.2023

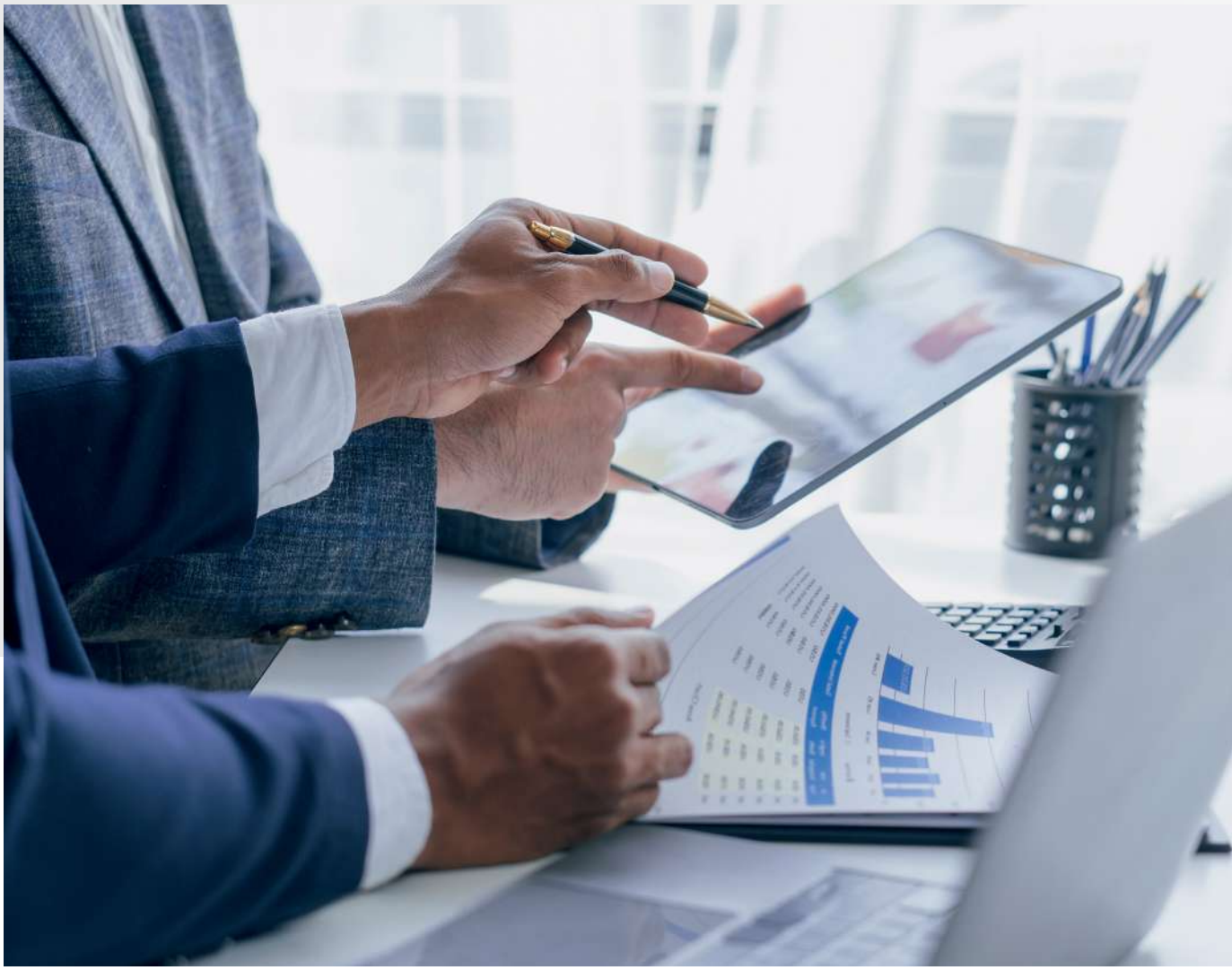
CMS
law·tax·future

www.cms.law

C M S jest międzynarodową organizacją zrzeszającą niezależne kancelarie prawne, świadczącą kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego na rzecz przedsiębiorstw, instytucji finansowych oraz organów administracji. Na całym świecie CMS posiada ponad 80 biur w ponad 45 państwach, w ramach których usługi prawne świadczy ponad 5 000 prawników. CMS jest największą i jedną z najbardziej doświadczonych kancelarii w Polsce, gdzie działa od blisko 30 lat. W biurach CMS w Warszawie i Poznaniu pracuje ponad 200 prawników, którzy doradzają klientom działającym we wszystkich sektorach gospodarki.
Więcej informacji dostępnych jest na stronie www.cms.law

C M S is an international organisation of independent law firms that provides comprehensive legal and tax advisory services to businesses, financial institutions and administrative bodies. The firm has over 80 offices in more than 45 countries worldwide, where it employs over 5,000 lawyers. CMS is one of the largest and most experienced law firms in Poland, where it has operated for nearly 30 years. CMS' offices in Warsaw and Poznań employ over 200 lawyers who advise clients operating in all economic sectors.
For more information, please visit www.cms.law

Podatki
Taxes



PZPM

03

Zmiany 2024
Amendments 2024

VAT
Krajowy system e-faktur

Dużym wyzwaniem podatkowym, do którego przedsiębiorcy przygotowywali się w 2024 roku było wdrożenie Krajowego Systemu e-Faktur (KSEF). Wejście tych przepisów w życie wpłynęłoby znacząco na całą Branżę motoryzacyjną. Dostosowania wymagałyby bowiem nie tylko procedury i narzędzia informatyczne związane z fakturowaniem, lecz również niektóre procesy biznesowe. Przepisy o obowiązkowym KSeF miały wejść w życie od 1 lipca 2024 roku. Finalnie data wejścia w życie tych przepisów została przesunięta na 1 lutego 2026 roku.

VAT
National e-invoice system

A significant tax challenge that entrepreneurs prepared for in 2024 was the implementation of the National E-Invoice System (KSeF). The introduction of these regulations would have significantly impacted the entire automotive industry. Adjustments would be required not only for invoicing procedures and IT tools but also for some business processes. The mandatory KSeF regulations were initially set to come into effect on July 1, 2024. However, the implementation date has been postponed to February 1, 2026.

Również na poziomie UE trwają prace nad wprowadzeniem zharmonizowanych zasad dotyczących m.in. raportowania elektronicznego dla celów VAT (tzw. pakiet VIDA). Prace te są jeszcze na wczesnym poziomie

At the EU level, work is also underway to introduce harmonized rules for electronic reporting for VAT purposes (the so-called VIDA package). These efforts are still in the early stages (there is currently no full consensus

zaawansowania (brak jest na chwilę obecną pełnego konsensusu państwa członkowskich co do kształtu tej reformy). Komisja Europejska zapowiedziała nieformalnie, że nie będzie przychylała się do wniosków derogacyjnych państwa członkowskich, które wprowadzają systemy raportowania i fakturowania elektronicznego wcześniej (tj. przed wejściem w życie pakietu VIDA), o ile nie będą one zgodne z założeniami i standardami, które mają w przyszłości wejść na terenie całej UE. Istnieją spore wątpliwości, czy polski projekt KSeF jest zgodny z tymi założeniami europejskimi, co stawia pod znakiem zapytania faktyczne wdrożenie KSeF w Polsce od 1 lutego 2026 roku (obecna decyzja derogacyjna otrzymana w kontekście KSeF jest w mocy jedynie do końca 2026 roku).

among member states on the shape of this reform). The European Commission has informally announced that it will not support derogation requests from member states that introduce electronic reporting and invoicing systems earlier (i.e., before the VIDA package comes into effect) unless they comply with the assumptions and standards that will be implemented across the EU in the future. There are significant doubts as to whether the Polish KSeF project aligns with these European assumptions, which raises questions about the actual implementation of KSeF in Poland from February 1, 2026 (the current derogation decision obtained in the context of KSeF is valid only until the end of 2026).

AKCYZA
Obniżona stawka w przypadku MHEV

W 2024 roku Krajowa Administracja Skarbowa (KAS) coraz powszechniej zaczęła kwestionować możliwość stosowania obniżonej stawki akcyzowej na samochody hybrydowe typu „mild hybrid" (MHEV). Podstawą takiego stanowiska KAS był Komunikat Komisji Europejskiej (Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 404/01) z 20 października 2022 r. (68 i 69 Sesja Komitetu Zharmonizowanego) dotyczący zmian klasyfikacji na gruncie CN (Nomenklatura Scalona). Zdaniem dużej części administracji skarbowej, ta zmiana spowodowała, że samochody MHEV, których silnik elektryczny nie umożliwia choćby

EXCISE DUTY
Excise duty rate on MHEV

In 2024, the National Revenue Administration (KAS) increasingly questioned the possibility of applying a reduced excise duty rate to "mild hybrid" (MHEV) vehicles. The basis for this position was the European Commission's Communication (Official Journal of the European Union C 404/01) of October 20, 2022 (68th and 69th Sessions of the Harmonized Committee) regarding changes in classification under the Combined Nomenclature (CN). According to a large part of the tax administration, this change meant that MHEV vehicles, whose electric motor does not allow for even

chwilowego samodzielnego napędu pojazdu nie może korzystać z obniżonej stawki w podatku akcyzowym.

Stanowisko to jest zdecydowanie nieuzasadnione. Przepisy o podatku akcyzowym wskazują, że warunkiem stosowania obniżonej stawki akcyzy jest możliwość wykorzystania silnika elektrycznego do napędu pojazdu (bez odwołania się do klasyfikacji statystycznych). Tak długo, jak silnik elektryczny wykorzystany jest do napędu pojazdu istnieje prawo do zastosowania stawki obniżonej (nawet gdyby wkład silnika elektrycznego w napęd pojazdu był niewielki). Warto również dodać, że zgodnie z ustawą o podatku akcyzowym, zmiany w CN nie powodują zmian w opodatkowaniu akcyzą samochodów, jeżeli nie zostały określone w tej ustawie (co oczywiście nie miało miejsca w niniejszej sprawie). Wreszcie sama zmiana podejścia do klasyfikacji na gruncie CN wskazana w Komunikacie Komisji Europejskiej wcale nie przesądza o wyłączeniu MHEV z podkategorii CN 8703 40 (grupujące samochody hybrydowe).

Wydaje się, że kwestia ta zostanie wkrótce przesądzona przez orzecznictwo sądów administracyjnych. M.in. w wyroku z 14 sierpnia 2024 roku WSA w Warszawie odrzucił argumenty administracji skarbowej i potwierdził możliwość stosowania stawki obniżonej w podatku akcyzowym dla pojazdów typu MHEV.

momentary independent propulsion of the vehicle, cannot benefit from the reduced excise duty rate.

This position is definitely unjustified. Excise duty regulations indicate that the condition for applying the reduced excise duty rate is the possibility of using the electric motor to propel the vehicle (without reference to statistical classifications). As long as the electric motor is used to propel the vehicle, there is a right to apply the reduced rate (even if the contribution of the electric motor to the propulsion of the vehicle is small). It is also worth adding that, according to the excise duty law, changes in the CN do not result in changes in the excise taxation of vehicles unless specified in this law (which was not the case here). Finally, the change in the classification approach under the CN indicated in the European Commission's Communication does not necessarily exclude MHEV from the CN 8703 40 subcategory (grouping hybrid vehicles).

It seems that this issue will soon be resolved by administrative court rulings. For example, in a judgment of August 14, 2024, the Warsaw Administrative Court rejected the tax administration's arguments and confirmed the possibility of applying the reduced excise duty rate for MHEV vehicles.

ZMIANY 2025

VAT
VAT GAP

Obecnie brak jest planów dotyczących istotnych zmian w podatku VAT, które wpłynęłyby na branżę motoryzacyjną. W ostatnim czasie rośnie natomiast tzw. luka VAT, która stanowi różnicę pomiędzy kwotą podatku, która powinna trafić do skarbu państwa a kwotą, która rzeczywiście została pobrana. Luka VAT powstają zasadniczo jak efekt oszustw w podatku VAT oraz funkcjonowania szarej strefy. O ile jeszcze w 2021 luka VAT była w Polsce wyraźnie niższa niż średnia unijna, to w latach następnych zaczęła ona wyraźnie rosnąć – w 2023 roku była to wartość zdecydowanie powyżej średniej w UE.

CHANGES 2025

VAT
VAT GAP

Currently, there are no plans for significant changes in VAT that would affect the automotive industry. However, the so-called VAT gap, which is the difference between the amount of tax that should go to the state treasury and the amount actually collected, has been increasing recently. The VAT gap arises mainly as a result of VAT fraud and the functioning of the gray market. While in 2021 the VAT gap in Poland was significantly lower than the EU average, it began to increase noticeably in subsequent years – in 2023, it was well above the EU average.

Można więc spodziewać się w 2025 roku wzmożonych działań administracji skarbowej nakierowanych na zwalczanie oszustw i wyłudzeń VAT. Po stronie przedsiębiorców powstanie natomiast potrzeba wzmożonej uwagi, aby nie dać się uwikłać w transakcje lub sytuacje, które mogłyby wiązać się z istotnym ryzykiem podatkowym.

Therefore, in 2025, we can expect increased efforts by the tax administration to combat VAT fraud and evasion. On the part of entrepreneurs, there will be a need for increased vigilance to avoid getting involved in transactions or situations that could pose significant tax risks.

AKCYZA
Obniżona stawka w przypadku MHEV

Istotne dla Branży motoryzacyjnej zmiany w podatku akcyzowym, które mają wejść w 2025 dotyczą reeksportu oraz samochodów testowych.

Zgodnie z projektem zmieniającym ustawę o podatku akcyzowym wprowadzona zostanie możliwość zwrotu podatku akcyzowego zapłaconego od samochodu osobowego, zarejestrowanego czasowo na terytorium kraju w celu jego wywozu za granicę. Dotychczas możliwość zwrotu podatku akcyzowego było ograniczone wyłącznie do przypadku, gdy wywożony za granicę pojazd nie był jeszcze zarejestrowany. Nawet czasowa rejestracja samochodu wykluczała możliwość odzyskania zapłaconego podatku akcyzowego. W wyroku w sprawie C-105/22 TSUE potwierdził, że taka konstrukcja nie narusza prawa unijnego. Jednak przychylając się do głosu podmiotów zajmujących się reeksportem samochodów osobowych, Ministerstwo Finansów zdecydowało się na rozszerzenie możliwości odzyskania akcyzy o przypadki, gdy pojazd był zarejestrowany jedynie czasowo, z przeznaczeniem do wywozu poza terytorium kraju.

Rozwiązanie to może uatrakcyjnić reeksport samochodów osobowych do innych państw UE oraz państw trzecich. Historycznie istotna część nowych samochodów sprzedawanych w Polsce faktycznie trafiała do odbiorców zagranicznych. Związane było to z polityką cenową koncernów motoryzacyjnych (np. segmentacja rynków w oparciu o siłę nabywczą mieszkańców kraju i stosowanie niższych cen w państwach nieco uboższych). Przede wszystkim wpływ na skalę reeksportu miał jednak kurs PLN/EUR. W przypadku słabej złotówki i polityki producentów stosowania niższych cen w Polsce powstawały istotne różnice w cenie nowych samochodów pomiędzy rynkiem polskim a niektórymi rynkami zagranicznymi.

EXCISE DUTY
Refund of excise duty in case of re-export of cars

Significant changes in excise duty affecting the automotive industry, which are set to come into effect in 2025, concern re-export and testing of vehicles.

According to the draft amendment to the excise duty law, the possibility of refunding excise duty paid on a passenger car temporarily registered in the country for export abroad will be introduced. Until now, the possibility of refunding excise duty was limited only to cases where the vehicle exported abroad had not yet been registered. Even temporary registration of the car excluded the possibility of recovering the paid excise duty. In the judgment in case C-105/22, the CJEU confirmed that such a construction does not violate EU law. However, responding to the voices of entities involved in the re-export of passenger cars, the Ministry of Finance decided to extend the possibility of recovering excise duty to cases where the vehicle was only temporarily registered for export outside the country.

This solution may make the re-export of passenger cars to other EU countries and third countries more attractive. Historically, a significant portion of new cars sold in Poland actually went to foreign buyers. This was related to the pricing policy of automotive companies (e.g., market segmentation based on the purchasing power of the country's residents and the application of lower prices in slightly poorer countries). However, the main influence on the scale of re-export was the PLN/EUR exchange rate. In the case of a low value of PLN versus EUR and the producers' policy of applying lower prices in Poland, significant price differences arose between the Polish market and some foreign markets.

Obecnie, ze względu na stosunkowo wysokie notowania PLN (oraz energiczne działania niektórych marek mające na celu ograniczenie reeksportu nowych samochodów) skala tego zjawiska nie jest tak duża jak w przeszłości. Wydaje się, że możliwość odzyskania akcyzy, nie wpłynie w decydujący sposób na skalę zjawiska reeksportu, chyba, że dojdzie do osłabienia kursu PLN wobec EUR.

Currently, due to the relatively high value of the PLN (and the actions of most car manufacturers), the scale of re-export of new cars is not as large as in the past. It seems that the possibility of recovering excise duty will not significantly affect the scale of re-export unless there is a weakening of the PLN against the EUR.

Zwrot podatku akcyzowego za samochody używane do testów

Wprowadzona zostanie również możliwość zwrotu podatku akcyzowego w odniesieniu do samochodów sprowadzonych do Polski w celu wykonywania jazd testowych, co stanowi niewątpliwie pozytywną zmianę.

Refund of excise duty for cars used for testing

The possibility of refunding excise duty will also be introduced for vehicles imported to Poland for testing purposes, which is undoubtedly a positive change.

Kinga Rabęda
Radca prawny w MartiniTAX
Attorney at law at MartiniTAX

Jerzy Martini
Partner, Doradca podatkowy w MartiniTAX
Partner, Tax Advisor at MartiniTAX

MartiniTAX
Bezpieczne zarządzanie podatkami

www.martinitax.pl

MARTINITAX

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 kilkukrotnie zwyciężali w rankingach doradców podatkowych w zakresie podatku VAT a także prowadzeniu sporów sadowych. Mamy największe wśród polskich doradców podatkowych doświadczenie w prowadzeniu sporów przed Trybunałem Sprawiedliwości UE.

MARTINITAX

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 Justicie of EU.

Zmiany w CIT od 2024 r.
CIT changes since 2024

Rok 2024, podobnie jak poprzedni rok, jest mniej obfity w zmiany dotyczące przepisów ustawy o CIT w stosunku do lat 2021 i 2022. Poniżej prezentujemy najważniejsze zmiany w obszarze podatku dochodowego od osób prawnych na 2024 r.

In 2024, similarly as the previous year, the CIT amendments were not as abundant as in 2021 and 2022. Below we present the most significant changes in CIT in 2024.

Dwa podatki minimalne

Krajowy Podatek minimalny

Rok 2024 będzie pierwszym rokiem, za który podatnicy zapłacą podatek minimalny. Podatek ten będzie płacony przez podatników ponoszących stratę z działalności operacyjnej albo osiągających rentowność operacyjną nie większą niż 2%.

Two minimal taxes

Domestic minimum tax

For 2024 taxpayers will for the first time pay domestic minimum tax. This tax will payable by the taxpayers incurring operational losses or recording operating profitability not higher than 2%.

W kalkulacji straty nie uwzględnia się m.in.:
- zaliczonych do kosztów uzyskania przychodów, w tym poprzez odpisy amortyzacyjne, kosztów wynikających z nabycia, wytworzenia lub ulepszenia środków trwałych lub wykorzystywania środków trwałych na podstawie umowy leasingu, jeżeli odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający;
- wzrostu kosztów uzyskania przychodów z tytułu zakupu energii elektrycznej, cieplnej lub gazu przewodowego, stanowiącego dodatnią różnicę między kosztami uzyskania przychodów poniesionymi z tego tytułu w roku podatkowym, za który należny jest minimalny podatek dochodowy, a kosztami uzyskania przychodów poniesionymi z tego tytułu w roku podatkowym bezpośrednio poprzedzającym ten rok;
- 20% kosztów uzyskania przychodów z tytułu tzw. kosztów pracowniczych, tj. wynagrodzeń, wpłat do pracowniczych planów kapitałowych oraz składek na ubezpieczenia społeczne.

In the calculation of loss, inter alia the following items are not taken into account:
- Costs treated as tax deductible, including through depreciation, resulting from the purchase, manufacturing or improvement of fixed assets or fixed assets used based on lease agreement, if the depreciation is calculated by their user;
- Increase of tax deductible costs resulting from the purchase of electrical or thermal Energy, as well as natural gas, constituting positive difference between tax deductible costs in this respect incurred in tax year for which minimum tax is due and the tax deductible costs incurred in the same respect in the tax year directly preceding this year;
- 20% tax deductible costs related to so called employment costs, i.e. payroll, payments to employee capital plans as well as social security premiums.

Podstawą opodatkowania będzie kwota odpowiadająca:
- 1,5% przychodów podatnika ze źródeł innych niż zyski kapitałowe, powiększona o
- koszty finansowania dłużnego poniesione na rzecz podmiotów powiązanych, których wartość przekracza próg 30% podatkowej EBITDA oraz
- Sumę kosztów m.in. usług doradczych, badania rynku, usług reklamowych, zarządzania i kontroli, wszelkiego rodzaju opłat i należności za korzystanie lub prawo do korzystania z praw lub wartości niematerialnych i prawnych, poniesionych bezpośrednio lub pośrednio na rzecz podmiotów powiązanych lub podmiotów mających miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na terytorium lub w kraju, stosującym tzw. szkodliwą konkurencję podatkową (przekraczających 3 mln PLN plus 5% podatkowej EBITDA).

The taxable amount will be the amount corresponding to:
- 1,5% taxpayer's revenues from sources other than capital gains, increased by:
- Debt financing costs incurred towards related entities, the value of which exceeds the threshold of 30% of tax EBITDA as well as:
- The sum of the costs of inter alia: consulting, market research, advertising, management and control servises, any fees and payments for the use or right of use of rights or intangible assets, incurred directly or indirectly towards related entities or entities having its place of residence, seat or management location in territory or country applying so called harmful tax competition (exceeding PLN 3 M plus 5% of tax EBITDA).

Stawka podatku minimalnego wynosi 10% podstawy opodatkowania.

The minimum tax rate amounts to 10% of taxable amount.

Ustawodawca wybrał specyficzną metodę wyłączenia działalności zwolnionej w SSE/PSI spod podatku minimalnego, mianowicie podstawę opodatkowania tym podatkiem obniża się o przychody zwolnione z tego tytułu.

The legislator chose a specific method of exclusion of activities exempt from CIT under the Special Economic Zone / Polish Investment Zone regime from the minimum tax, namely the taxable amount for that tax is reduced by the amount of revenue exempt under the said framework.

Wyłączenia

Z wyłączeń z podatku minimalnego skorzystać mogą podmioty, które:

- dopiero rozpoczęły prowadzenie działalności gospodarczej (w roku rozpoczęcia działalności gospodarczej oraz w kolejnych dwóch latach podatkowych);
- będą małymi podatnikami CIT, czyli ich przychody brutto ze sprzedaży (z podatkiem VAT) w skali roku, nie przekroczą równowartości 2 mln EUR;
- objęte są restrukturyzacją czy też postawione w stan upadłości oraz likwidacji;
- uzyskały o co najmniej 30% niższe przychody, w porównaniu do przychodów uzyskanych w poprzednim roku;
- zawarły umowę o współdziałanie.

Exclusions

Excluded from the application of minimum tax are entities which:

- have recently started business activity (in the year of commencement of business activity and in the following two tax years);
- are so-called small CIT taxpayers, i.e. their annual gross income on sales (VAT-inclusive) does not exceed the PLN equivalent of EUR 2 M;
- are under restructuring, insolvency or liquidation procedures;
- recorded revenues lower by at least 30% as compared to the previous tax year;
- have concluded a cooperation agreement with tax authorities.

Globalny podatek minimalny (tzw. Pillar II)

Począwszy od 2024 r. Polska powinna była zaimplementować unijną Dyrektywę ws. Podatku minimalnego (tzw. Dyrektywę GLOBE)[1], co jednak nie nastąpiło. Globalny podatek minimalny jest efektem kilku lat pracy na forum Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w ramach inicjatywy BEPS 2.0.
Istotą założeń globalnego podatku minimalnego (Pillar II) jest w uproszczeniu nałożenie obowiązku zapłaty podatku wyrównawczego tak, aby efektywna stawka podatku dochodowego grupy kapitałowej w określonym kraju była nie niższa niż 15%.

Nowy podatek obejmie grupy kapitałowe o przychodach wynoszących co najmniej 750 mln EUR i może mieć szczególne znaczenie dla grup, posiadających podmioty zależne w krajach, w których efektywna stawka podatku dochodowego jest niższa niż 15%, przykładowo w związku ze stosowaniem ulg podatkowych.
Ministerstwo Finansów zaprezentowało w ramach konsultacji społecznych pierwszy projekt ustawy wprowadzającej ten podatek dopiero w maju 2024 r., informując jednocześnie, że planuje jego wprowadzenie począwszy od 1 stycznia 2025 r.

Jednocześnie z projektu wynika, że polscy podatnicy będą mieli prawo opcji zastosowania przepisów wstecznie – tj. za rok 2024, o ile złożą oświadczenie w formie aktu notarialnego w okresie od 1 marca do 20 maja 2026 r.

Global Minimum Tax (so-called Pillar II)

Starting from 2024, Poland should have implemented the EU Minimum Tax Directive (so-called GLOBE Directive)[1], which however did not happen. Global minimum taxi is the effect of several years of the Organisation of Economic Cooperation and Development under the framework of the BEPS 2.0 initiative.
The essence of the assumptions of the global minimal tax (Pillar II) is in a nutshell imposing the obligation to pay a top-up tax so that the effective tax rate of a capital group in any given country be not lower than 15%.

The nex tax will apply to capital groups with revenues of no less than EUR 750 M and may particularly affect groups having subsidiaries in countries where the effective income tax rate is lower than 15%, for example as a result of application of tax reliefs.
The Ministry of Finance present for public consultation the first draft of the bill implementing this tax only in May 2024, at the same time informing that it planned its launch starting from January 1st 2025.

It also follows from the draft that Polish taxpayers will have the option to apply said provisions with retroactive effect – namely for 2024, provided that they file a statement (in the form of notarial deed) between March 1st and May 20th 2026.

Brak implementacji podatku GLOBE w Polsce nie oznacza jednak, że koncerny mające obecność w Polsce już obecnie nie są objęte jego działaniem. Jeżeli bowiem spółka matka polskiej spółki korzystającej ze zwolnień podatkowych w SSE kwalifikuje się pod względem obrotów i ma siedzibę w kraju, który wprowadził przepisy, to od dochodu zwolnionego w Polsce zagraniczna spółka matka już za rok 2024 będzie musiała zapłacić 15% podatku wyrównawczego.

The lack of GLOBE tax implementation in Poland does not however mean that international groups having presence in Poland are not already affected by it. If mother company of a Polish subsidiary using tax exemptions in a SEZ qualifies by revenues and has its seat in a country which implemented the Directive, the foreign mother company will pay 15% top up tax abroad for the income exempt in Poland already for 2024.

System podatku minimalnego przewiduje 3 równoległe reżimy opodatkowania:

- Zasadę IIR (Income Inclusion Rule)
- Zasadę UTPR (Undertaxed Profits Rule)
- Kwalifikowany krajowy podatek wyrównawczy QDMTT (Qualified Domestic Top-up Tax).

The minimal tax system provides for 3 parallel taxation regimes:

- IIR (Income Inclusion Rule)
- UTPR (Undertaxed Profits Rule)
- Qualified Domestic Top-up Tax (QDMTT).

Zasadą bazową jest IIR, czyli właśnie opodatkowanie dochodów opodatkowanych poniżej stawki progowej (15%) z kraju siedziby spółki córki w kraju siedziby spółki matki. To właśnie ten mechanizm odpowiada za opodatkowanie zwolnionych w Polsce dochodów w kraju siedziby spółki matki. W ten sposób brak implementacji podatku w Polsce powoduje utratę wpływów podatkowych Polski przy jednoczesnym zanegowaniu efektu zwolnienia podatkowego przyznanego przez Polskę np. wskutek zezwolenia na działalność w SSE, decyzji o wsparciu w ramach Polskiej Strefy Inwestycji, czy też obniżenia opodatkowania wskutek zastosowania przez polską spółkę córkę ulgi B+R.

IIR is the ground rule, implying taxation in the country of the mother company of incomes taxed in the country of the subsidiary below the threshold tax rate (15%). Precisely this mechanism is behind the taxation of incomes exempt in Poland in the country of the mother company. This way the lack of implementation of GLOBE in Poland leads to the loss of Poland's tax revenues at the same time eliminating the effect of tax exemption granted by Poland e.g. as a result of issuing an SEZ permit, support decision under the Polish Investment Zone system or reduction of taxation owing to application of an R&D tax credit by the Polish subsidiary.

Dodatkowo, w sytuacji, gdy ani kraj siedziby spółki córki, ani kraj siedziby spółki matki nie implementowały zasad GLOBE, zastosowanie może znaleźć uszczelniająca zasada UTPR. Pozwala ona opodatkować w takiej sytuacji niedostatecznie opodatkowane dochody w innym kraju, gdzie siedzibę ma dowolna spółka z danej grupy kapitałowej. Jeżeli takich innych spółek z grupy w krajach, które implementowały GLOBE jest kilka, niedostatecznie opodatkowany dochód jest opodatkowywany proporcjonalnie w tych innych krajach.

Additionally, in a situation, where neither the mother company's nor the subsidiary's country implemented GLOBE rules, an additional system-insulating UTPR rule may apply. It allows to tax undertaxed income in another country, where any subsidiary of a given capital group has its seat. If there is more of such subsidiaries in various countries which implemented GLOBE, undertaxed profits will be taxed in all such jurisdictions on pro-rata basis.

Wreszcie, dyrektywa GLOBE pozwala na zastosowanie mechanizmu QDMTT, czyli lokalnego podatku wyrównawczego. Mechanizm ten pozwala pobrać krajowi, w którym dochód jest niedostatecznie opodatkowany, podatek wyrównawczy do wysokości 15% i w ten sposób zapobiec utracie wpływów podatkowych na rzecz

Finally, the GLOBE directive allows to apply QDMTT mechanism, being a local top-up tax. This mechanism allows the country in which the profit is undertaxed to levy a top-up tax up to the threshold value of 15% and thus avoid the tax revenue loss for the benefit of the country of the seat of the headquarters of the capital

kraju siedziby centrali grupy kapitałowej. Mechanizm ten jest planowany do zaimplementowania w Polsce i z tego właśnie powodu, Polska przewiduje możliwość retroaktywnego zastosowania ustawy obowiązującej od roku 2025 do dochodów za rok 2024 (co pozwoli jej zachować wpływy podatkowe).

Zachęty podatkowe a podatek GLOBE

Jak widać z powyższego, podatek ten znacząco zmniejsza efektywność dotychczas stosowanych ulg podatkowych, takich jak stosowane w Polsce: ulga B+R, SSE czy IP BOX.

System zawiera kilka wyłączeń pozwalających na przyznawanie preferencji podatkowych, które nie spowodują wymierzenia dodatkowego obciążenia podatkowego. Pierwszą z nich jest mechanizm SBIE (Substance-Based Income Exclusion – mechanizm substratu majątkowo-osobowego). Pozwala on wyłączyć z dochodu opodatkowanego GLOBE pewną zryczałtowaną wartość zwrotu na środkach trwałych (bez WNIP) oraz na funduszu płac. Dyrektywa pozwala na stopniowe zmniejszanie tego wyłączenia, co przewidziała Polska w projekcie. I tak początkowo z dochodu opodatkowanego GLOBE będzie można wyłączyć 9,6% funduszu płac oraz 7,6% wartości księgowej netto środków trwałych. Wartości te będą stopniowo obniżane, by w roku 2033 osiągnąć 5% w obu przypadkach.

Ponadto, opodatkowaniu GLOBE nie będą podlegały ulgi podatkowe spełniające definicję QRTC (Qualified Refundable Tax Credit). W uproszczeniu są to ulgi podatkowe, które można zamienić na gotówkę lub jej ekwiwalent umożliwiający zapłatę innych podatków niż dochodowe w ciągu 4 lat w przypadku braku dochodu umożliwiającego ich rozliczenie.

Mechanizm taki po części występuje obecnie w Polsce tylko w przypadku ulgi B+R (ale tylko dla spółek nowo założonych w ciągu pierwszego roku ich działalności lub 2 lat w przypadku MŚP). Nie jest on dostępny dla zwolnień strefowych czy IP BOX.

Do chwili publikacji niniejszego raportu Ministerstwo Finansów nie zajęło stanowiska co do tego, w jaki sposób, zamierza ono chronić preferencje przyznane już polskim podatnikom w strefach czy z tytułu ulg

group. This mechanism is planned also to be implemented in Poland and for this reason Poland envisages the option to retroactively apply the law applying from 2025 to incomes recorded in 2024 (which will allow it to retain tax revenues).

Tax incentives vs. GLOBE

As clearly evident from the above, GLOBE tax materially reduces the effectiveness of the incentives applied so far by Poland, such as: R&D tax credit, SEZ exemptions or IP BOX.

The system provides for couple of exemptions enabling to offer tax preferences, which will not lead to levying additional tax burden.
The first of those is the SBIE mechanism (Substance-Based Income Exclusion). It allows to exclude from the income taxed by GLOBE a given flat-rate amount of return on fixed assets (excluding intangible assets) as well as on the payroll. The Directive allows for incremental reduction of this exclusion, which is envisaged in the Polish draft. Therefore, taxpayers will initially be able to exclude 9.6% of payroll and 7.6% of net depreciated value of fixed assets from the income taxed by GLOBE. These values will be gradually reduced to reach 5% on both categories in 2033.

Moreover, GLOBE does not affect tax reliefs falling within the definition of QRTC (Qualified Refundable Tax Credit). In a nutshell, these are tax reliefs which are convertible to cash or its equivalent (enabling to pay taxes other than qualifiable income taxes) within 4 years in case of lack of income which would otherwise allow for the utilization of such reliefs.

Such a mechanism partially applies in Poland only in case of R&D tax credit (but only for newly created entities, with the first year of their operation or within 2 years for SMEs). It is not however available for CIT exemptions available in SEZs or Polish Investment Zone or for IP BOX.

Until the moment of publication of this report, Ministry of Finance did not took a stance towards how will it protect the tax preferences already granted to

proinnowacyjnych przed wpływem globalnego podatku minimalnego. Mechanizmów takich nie przewiduje również polska ustawa. Postulaty przedsiębiorców by wprowadzić mechanizm rozliczenia gotówkowego pozostały bez echa, z uwagi na ich potencjalny znaczny negatywny wpływ budżetowy. Będzie to jedna z najbardziej palących kwestii do rozwiązania na rok 2025, jeżeli mechanizmy przyciągania inwestycji do Polski mają pozostać atrakcyjne dla dużych grup międzynarodowych.

Polish taxpayers in special economic zones or under the innovation reliefs against the impact of global minimal tax. Such mechanisms have neither been provided in the draft legislation. The proposals of business to introduce cash settlements remained unanswered due to their large potential budgetary impact. This remains certainly one of the most urging issues for 2025, if the investment incentive mechanisms are to remain attractive for large international groups.

Ceny transferowe

W zakresie cen transferowych nie było zmian obowiązujących przepisów ustawowych, niemniej jednak opublikowane zostało obwieszczenie Ministra Finansów w sprawie ogłoszenia rodzaju bazowej stopy procentowej i marży dla potrzeb cen transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych i podatku dochodowego od osób prawnych, obowiązujące w 2024 r. W obwieszczeniu ogłasza się rodzaj bazowej stopy procentowej i wysokość marży, potrzebne do wyznaczenia oprocentowania transakcji pożyczki, kredytu lub emisji obligacji zawieranych między podmiotami powiązanymi, uprawniającego (jako jeden z warunków) do skorzystania z uproszczenia typu safe harbour dla potrzeb cen transferowych.

Transfer pricing

In the area of transfer pricing there were no legislative changes, however a communication of Minister of Finance was published on the type of base interest rate and margin for transfer pricing purposes in corporate and personal income tax for 2024.
The communication specifies the type of base interest rate and the amount of margin required for establishing interest on loans or bond issues between related parties which would qualify for the safe harbour simplification in transfer pricing.

Status implementacji GLOBE w UE
GLOBE implementation status in EU

Niemcy Germany 30.12.2023	Austria 31.12.2023	Belgia Belgium 31.12.2023	Bułgaria Bulgaria 31.12.2023	Chorwacja Croatia 31.12.2023	Cypr Cyprus 31.12.2023	Czechy Czechia 31.12.2023
Holandia Holland 31.12.2023	Węgry Hungary 31.12.2023	Włochy Italy 31.12.2023	Francja France 31.12.2023	Finlandia Finland 31.12.2023	Hiszpania Spain 31.12.2023	Irlandia Ireland 31.12.2023
Szwecja Sweden 31.12.2023	Słowenia Slovenia 31.12.2023	Luksemburg Luxembourg 21.12.2024	Dania Denmark 1.10.2024	Rumunia Romania plan na/for 2024	Grecja Greece plan na/for 2024	Polska Poland plan na/for 2025
Słowacja Slovakia plan na/for 2025/2026	Litwa Lithuania plan na/for 2029	Estonia plan na/for 2030	Malta plan na / for 2030	Portugalia / Portugal zainicjowano plan, brak przewidywanej daty implementacji Plan initiated, no implementation date so far		

Ponadto, w 2024 r. nie przewiduje się, wzorem lat ubiegłych, przedłużenia terminów dokumentacyjnych w zakresie cen transferowych. W przypadku roku podatkowego równego kalendarzowemu, termin na opracowanie dokumentacji lokalnej za 2023 r. przypada więc na koniec października 2024 r., na opracowanie informacji o cenach transferowych (TPR) na koniec listopada 2024 r., a termin na dołączenie dokumentacji grupowej do dokumentacji lokalnej (po spełnieniu określonych warunków) na koniec 2024 r.

Moreover in 2024 one should not expect, unlike in previous years, the prolongation of transfer pricing documentation duties deadlines in transfer pricing. In case of tax year equalling calendar year, the deadline for the local file for 2023 is fixed at end of October 2024, for transfer pricing report (TPR) – end of November, whereas the deadline for adding global file to local file (subject to certain conditions) – end of 2024.

Łukasz Karpiesiuk
Doradca podatkowy w SSW
Tax advisor at SSW

Rafał Łapiński
Radca prawny w SSW
Attorney at law at SSW

Marek Firlej
Doradca podatkowy w SSW
Tax advisor at SSW

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Dyrektywa Rady (UE) 2022/2523 w sprawie zapewnienia globalnego minimalnego poziomu opodatkowania międzynarodowych grup przedsiębiorstw oraz dużych grup krajowych w Unii. / Council Directive (EU) 2022/2523 Ensuring a global minimum level of taxation for multinational enterprise groups and large-scale domestic groups in the Union.

www.ssw.solutions/pl/

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 – służymy 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

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 foresee able future. International rankings, such as Legal 500, Chambers Europe or IFLR 1000, based exclusively on Clients' opinion sall confirm our competencies and expertise.

Pomoc publiczna
State Aid

PZPM

04

Pomoc Publiczna w Polsce
State aid in Poland

Polska oferuje szeroki system wsparcia dla biznesu, biorąc pod uwagę zarówno środki unijne, jak i krajowe. Nowa perspektywa finansowa na lata 2021-2027 jest bardzo obiecująca - budżet dla Polski wynosi 72,2 mld EUR z polityki spójności oraz 3,8 mld EUR z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (razem 76 mld EUR). Co więcej, Polska otrzymała również wsparcie ze strony UE na rzecz Krajowego Planu Odbudowy w wysokości 58,1 mld EUE służącemu odbudowie polskiej gospodarki po pandemii COVID-19.

Poland offers a wide system of support for business, taking into account both EU and national funds. The new financial perspective for 2021-2027 is very promising - the budget for Poland amounts 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 also received EU support for its national Recovery Plan of €58.1 billion to rebuild the Polish economy after the COVID-19 pandemic.

Wsparcie unijne udzielane jest przez Komisję Europejską zgodnie z Traktatem o Funkcjonowaniu UE (TFUE), dzięki któremu sektor motoryzacyjny ma możliwości uzyskania wsparcia przede wszystkim na inwestycje, badania i rozwój, innowacje oraz restrukturyzację przedsiębiorstw.

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 possibility to obtain support, primarily for investments, research and development, innovation and restructuring of enterprises.

Istotne jest, że wsparcie w Polsce jest dostępne w formie dotacji oraz instrumentów zwrotnych zarówno na

It is important that support in Poland is available in the form of grants and repayable instruments for both

fazę inwestycyjną, jak i operacyjną prowadzonej działalności. Intensywność wsparcia publicznego może sięgać nawet 80% w zależności od programu, wielkości przedsiębiorstwa i lokalizacji projektu.

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.

Perspektywa 2021-2027

Perspective 2021-2027

Nowa perspektywa finansowa na lata 2021-2027 przewiduje budżet dla Polski w wysokości 72,2 mld EUR z polityki spójności oraz 3,8 mld EUR z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (razem 76 mld EUR). Środki te będą wspierać innowacje, przedsiębiorczość, cyfryzację, infrastrukturę, ochronę środowiska, energetykę, edukację oraz sprawy społeczne.

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.

W ramach nowej perspektywy realizowanych jest 10 programów krajowych oraz 16 programów regionalnych, które w większości są kontynuacją tych, które były realizowane w poprzedniej perspektywie finansowej 2014-2020.

Under the new perspective, 10 national programs and 16 regional programs are implemented, most of which are a continuation of those implemented in the previous financial perspective 2014-2020.

Dla nowej perspektywy został 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).

For the new perspective, the distribution of cohesion policy funds was made providing: 60% for national programs and 40% for regional programs (divided within 16 provinces depending on their economic situation).

Polityka spójności (72,2 mld EUR)

Cohesion policy (EUR 72.2 billion

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.

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 EUR z FST oraz 560 mln EUR z polityki spójności)

Just Transition Fund (€3.8 billion from FST and €560 million from Cohesion Policy)

Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (FST) to instrument finansowy, który ma służyć osiągnięciu

The Just Transition Fund (JTF) is a financial instrument designed to achieve climate neutrality and to

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 (nie klasyfikuje się jako pomoc publiczna),
- zwolnienia podatkowe w Polskiej Strefie Inwestycyjnej (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, gwarance kredytowe, dopłaty do oprocentowania kredytów i inne formy wsparcia),
- nowe ulgi podatkowe, np. ulga na prototyp, na innowacyjnych pracowników, na robotyzację.

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 (not classified as state aid),
- 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.

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.

Zwolnienia podatkowe w specjalnej strefie ekonomicznej obecnie Polskiej Strefie Inwestycji

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

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.

Tax exemptions in special economic zone, currently Polish Investment Zone

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

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 zależna jest od lokalizacji projektu i wielkości przedsiębior stwa. maksymalne progi intensywności pomocy publicznej przedstawia mapa, która obowiązuje od 01.01.2022 r. do 31.12.2027 r.

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 enterpreneur) 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

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.

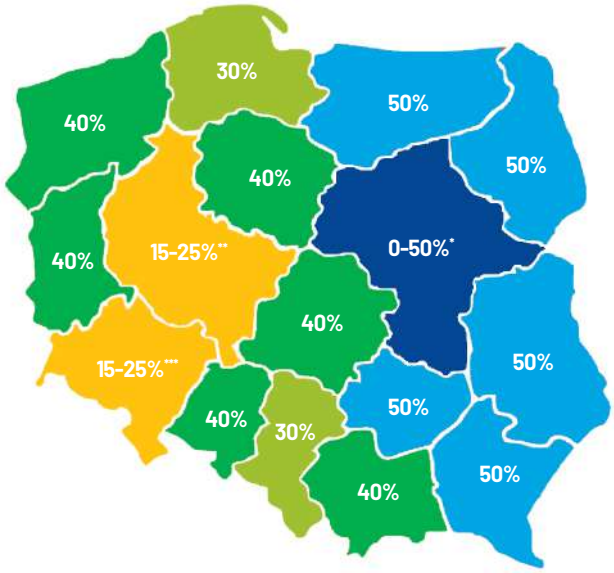
Dodatkowo, maksymalne poziomy intensywności pomocy można zwiększyć o 20 p.p. dla mikro i małych przedsiębiorstw oraz o 10 p.p. w przypadku średnich przedsiębiorstw (zwiększenie nie dotyczy tej części województwa mazowieckiego, dla którego intensywność wsparcia wynosi 0%).

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.

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.

Nowa mapa pomocy regionalnej na lata 2022-2027
New regional aid map for 2022-2027



Źródło: KPMG w Polsce
Source: KPMG in Poland

*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, piaseczyńskki 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 form 25% to 50% depending on the subregion or commune and 0% for the following neigboring 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 form 01/01/2022 to 31/12/2024
15% in the period form 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 form 01/01/2022 to 31/12/2024
15% in the period form 01/01/2022 to 31/12/2024

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 tych województw i regionu warszawskiego stołecznego muszą dotyczyć wyłącznie inwestycji na rzecz nowej działalności gospodarczej.

W celu uzyskania zwolnienia, przyznawanego 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 znajdą się w granicach dotychczasowych SSE otrzymają wsparcie na 15 lat.

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 exemption in these voivodships 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 eco- nomic zone, new investments that will be located within the boundaries of existing SSE will receive support for 15 years.

W zależności od rodzaju i wielkości projektu, wielkości pomocy czy statusu przedsiębiorstwa podmiot ubiegający się o wsparcie może liczyć się z dodatkowymi specyficznymi wymaganiami i procedurami. W szczególności w przypadkach, kiedy planowany do realizacji projekt przekracza kwotę budżetu 100 mln EUR 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.

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 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.

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 300 tys. EUR w okresie trzech lat podatkowych.

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 300 000 over a period of three fiscal.

Faza operacyjna

Operational phase

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.

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.

Innowacje polegają na opracowywaniu nowych lub znacząco ulepszonych produktów, procesów, rozwiązań

Innovations consist in developing new or significantly improved products, processes, marketing or

marketingowych czy organizacyjnych firmy. Rozwiązania innowacyjne mogą być opracowane przez daną firmę lub przejęte od innych firm czy organizacji. Maksymalne wsparcie wynosi 65% kosztów kwalifikowanych w przypadku dużych przedsiębiorstw, 75% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw średnich oraz 80% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw małych i mikro.

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 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.

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.

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.

Specjalne instrumenty wsparcia adresowane będą do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które odgrywają szczególną rolę w zrównoważonym rozwoju gospodarczym.

Special support instruments will be addressed to micro, small and medium-sized enterprises which play a special role in sustainable economic development.

Celem programów jest uproszczenie wdrażania innowacyjnych technologii przez takie podmioty, wzmocnienie współpracy nauki i biznesu oraz wdrażanie rozwiązań pro-środowiskowych.

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.

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 EUR na przyznawanie dotacji na następujące obszary wsparcia:

1. Efektywność, dostępność i jakość systemu ochrony zdrowia:

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. 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 EUR na niskooprocentowane pożyczki, które będą udzielane w ramach w/w obszarów wsparcia.

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.

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.

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.

Planned programs to be implemented in 2021-2027

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.

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.

Budżet programu: 95,5 mld EUR

- **I filar (25 mld EUR): Nauka doskonałości:**
  - Europejska Rada Badań Naukowych
  - Działania Marii Skłodowskiej-Curie
  - infrastruktury badawcze

- **II filar (53,5 mld EUR): 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 EUR): innowacyjna Europa**
  - Europejska Rada ds. IInnowacji
  - Europejskie Ekosystemy Innowacji, przeznaczonych dla przedsiębiorstw małych i średnich).
  - Europejski Iinstytut 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.

Programme budget: EUR 95.5 billion

- **Pillar I (€25 billion): Excellence Science:**
  - 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 upscale 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
- „Wsparcie infrastruktury do ładowania pojazdów

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
- "Support for electric vehicle charging infrastructure

elektrycznych "
- Wsparcie zakupu oraz leasingu zeroemisyjnych samochodów osobowych;
- Wsparcie zakupu oraz leasingu zeroemisyjnych samochodów ciężarowych;
- Konkursy oferowane w ramach KPO
- Inne konkursy, które będą organizowane w ramach nowej perspektywy finansowej 2022-2027.

and hydrogen refueling infrastructure"
- Competitions offered as part of the KPO
- Other competitions that will be organized under the new financial perspective 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).

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.

Istotne jest, że od 2022 r. przedsiębiorcy mogą skorzystać z ulgi podatkowej w większym wymiarze korzyści podatkowej. Mianowicie, dla kosztów poniesionych w okresie od 01.01.2022 przedsiębiorcy mogą 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 mogą odliczyć 200% wszystkich poniesionych kosztów wchodzących w skład katalogu kosztów kwalifikowanych do ulgi B+R.

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 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).

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.

It is important that from 2022 entrepreneurs are 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 are 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) are able to deduct 200% of all incurred costs included in the catalog of costs eligible for R&D relief.

W przeciwieństwie do dotacji na B+R, ulga podatkowa obejmuje koszty już poniesione.
Od roku 2018 podatnikowi, który w roku podatkowym prowadził działalność na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie z zwolenia, 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.

In contrast to R&D grants, tax relief covers incurred costs.
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.
.

Innovation 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 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.

Innovation 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 of intellectual property rights protection. innovation box is complementary with the possibility of tax deduction due to the R&D tax relief.

Nowe ulgi podatkowe

Od 01.01.2022, dzięki wprowadzeniu Polskiego Ładu (plan odbudowy polskiej gospodarki po pandemii COVID-19) przedsiębiorcy mają możliwość skorzystania z nowych ulg podatkowych dot. podatku dochodowego, tj.:

New tax reliefs

From 01/01/2022, thanks to the introduction of the "Polski Ład" (plan to rebuild the Polish economy after the COVID-19 pandemic), entrepreneurs are able to take advantage of new income tax reliefs, i.e .:

Ulga na innowacyjnych pracowników (uzupełnienie ulgi na działalność badawczo-rozwojową)

Ulga na innowacyjnych pracowników daje 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 może 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.

Tax relief for innovative employees (supplementing the tax relief for research a nd development activities)

The relief for innovative employees gives 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 is 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.

Ulga na prototyp

Ulga na prototyp umożliwia podatnikom (zarówno MŚP jak i dużym podmiotom) odliczenie od postawy 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, 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,

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 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

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.

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.

Ulga na robotyzację

Ulga umożliwiająca podatnikom (zarówno MŚP jak i dużym podmiotom) odliczenie od postawy 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 WNiP niezbędnych do poprawnego uruchomienia i używania robotów oraz maszyn i urządzeń
- Nabycie usług szkoleniowych związanych z wdrażanym robotem oraz urządzeniami i oprogramowaniem;
- Opłaty ustalone w umowie leasingu finansowego.

Ulga ma zastosowanie do kosztów uzyskania przychodów poniesionych na robotyzację w okresie od 01.01.2022 do 31.12.2026 r.

Tax relief for robotization

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.

The relief applies to the cost of obtaining revenues for robotization in the period from 01/01/2022 to 31/12/2026.

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.

Dobrym pomysłem jest również zebranie wszelkich procedur związanych z rozliczaniem w jednym dokumencie

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.

It is also a good idea to collect all procedures related to the grant settlement in one internal document, avail-

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.

able 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.

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 zgodnie zodpowiednimi wytycznymi.

Contracts must be granted in accordance with the principle of competitiveness. consequently, the beneficiary is obliged to publish inquiries accordingly to the relevant guidelines..

Należy także pamiętać, że co do zasady zamówienia nie mogą być udzielane podmiotom powiązanym osobowo lub kapitałowo z beneficjentem.

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).

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.

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.

Kontrole związane z otrzymaniem dotacji z UE

Audits related to received EU grants

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 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,

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 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

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 Rozwoju i Technologii, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju),
- instytucja zarządzająca (Ministerstwo Rozwoju i Technologii),
- 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, doku- mentację 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.

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.

www.kpmg.pl

K P M G
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.

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

K P M G
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.

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

Polska Strefa Inwestycji – forma pomocy dla przedsiębiorców / prowadzenie działalności na terenie specjalnych stref ekonomicznych

Polish Investment Zone - a new form of help for entrepreneurs / business activity on the territory of special economic zones

Pomoc regionalna jest udzielana przedsiębiorcom, również z branży motoryzacyjnej, w formie zwolnień podatkowych. Wśród tych zwolnień największe znaczenie mają zwolnienie z podatku dochodowego oraz z podatku od nieruchomości.

Public aid is granted to entrepreneurs, including those operating within automotive industry, in the form of tax exemptions. The most important exemptions are the income tax exemption and property tax exemption.

PZPM

Z dniem 10 maja 2018 roku uchwalona została ustawa o wspieraniu nowych inwestycji. Ustawa umożliwia skorzystanie ze zwolnienia z podatku dochodowego na obszarze całej Polski, przez firmy realizujące nowe inwestycje zarówno na terenach publicznych, jak i prywatnych. Jednocześnie dotychczasowe zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie SSE pozostają w mocy maksymalnie do końca 2026 roku.

Decyzje o wspieraniu nowych inwestycji

Głównym założeniem ustawy o wspieraniu nowych inwestycji są zwolnienia podatkowe, które udzielane są nie tylko w zależności od lokalizacji inwestycji, ale również od jej charakteru i jakości tworzonych miejsc pracy.

Na podstawie ustawy o wspieraniu nowych inwestycji, zwolnienie podatkowe jest wsparciem udzielanym na realizację nowych inwestycji, przez które rozumie się:

- inwestycję w rzeczowe aktywa trwałe lub wartości niematerialne i prawne związane z:
  - założeniem nowego przedsiębiorstwa;
  - zwiększeniem zdolności produkcyjnej istniejącego przedsiębiorstwa;
  - dywersyfikacją produkcji przedsiębiorstwa przez wprowadzenie produktów uprzednio nieprodukowanych w przedsiębiorstwie;
  - zasadniczą zmianą dotyczącą procesu produkcyjnego istniejącego przedsiębiorstwa.
- nabycie aktywów należących do zakładu, który został zamknięty lub zostałby zamknięty, gdyby zakup nie nastąpił, przy czym aktywa nabywane są przez przedsiębiorcę niezwiązanego ze sprzedawcą i wyklucza się samo nabycie akcji lub udziałów przedsiębiorstwa.

Podstawą udzielenia przedsiębiorcy pomocy publicznej jest otrzymanie decyzji o wsparciu. Decyzja ta wydawana jest w imieniu ministra właściwego ds. gospodarki (obecnie ministra Rozwoju), przez zarządzających Specjalnymi Strefami Ekonomicznymi na obszarach wskazanych w rozporządzeniu ministra Przedsiębiorczości i Technologii z dnia 28 sierpnia 2018 roku w sprawie ustalenia obszarów i przypisania ich zarządzającym.

Decyzja o wsparciu określa okres jej obowiązywania, przedmiot działalności gospodarczej oraz warunki, które przedsiębiorca jest obowiązany spełnić. Warunki te dotyczą:

On the 10th of May 2018, the Act on supporting new investments was passed. The Act allows companies implementing new investments in both public and private areas to benefit from the income tax exemption throughout Poland. At the same time the existing permits for conducting business activity in the SEZ remain in force until the end of 2026 at the latest.

Decisions on support new investments

The main assumption of the Act on supporting new investments is tax exemptions, which will be granted not only depending on the location of the investment, but also on its nature and the quality of jobs created.

On the basis of the Act on supporting new investments, the tax exemption is a form of support granted for the implementation of new investments, which means

- an investment in tangible or intangible assets related to:
  - the establishment of a new business;
  - increasing the production capacity of an existing enterprise;
  - diversification of the enterprise production through introduction of products which previously were not produced in the enterprise;
  - fundamental change concerning the production process of the existing enterprise;
- an acquisition of assets belonging to an establishment that has closed or would have closed had it not been purchased, whereby the assets are acquired by an entrepreneur unrelated to the seller and the mere acquisition of shares of the company is excluded.

The basis for providing the public assistance to the entrepreneur is the decision on support. This decision is issued on behalf of the minister in charge of the economy (currently minister of Development), by the managers of Special Economic zones in the areas specified in the Regulation of the minister of Enterprise and Technology of 28 August 2018 regarding the determination of areas and their assignment to administrators.

The decision on support determines the term of its validity, the subject of business activity and the conditions that the entrepreneur is obliged to meet. These conditions apply to:

1) zatrudnienia przez przedsiębiorcę w związku z nową inwestycją, przez określony czas, określonej liczby pracowników;
2) poniesienia przez przedsiębiorcę w określonym terminie kosztów kwalifikowanych nowej inwestycji;
3) terminu zakończenia realizacji nowej inwestycji, po upływie, którego koszty inwestycji poniesione przez przedsiębiorcę nie mogą być uznane, jako koszty kwalifikowane;
4) maksymalnej wysokości kosztów kwalifikowanych, jakie mogą być uwzględnione przy określeniu maksymalnej wysokości pomocy publicznej;
5) kryteriów jakościowych, do których spełnienia zobowiązał się przedsiębiorca;
6) terenu, na którym nowa inwestycja zostanie zrealizowana z uwzględnieniem danych ewidencyjnych nieruchomości.

1) the employment of a specified number of employees in relation to a new investment for a specific period of time;
2) eligible costs incurred of a new investment by the economic entity within a specified period;
3) term of completion of a new investment, after which the investment costs incurred by the economic entity cannot be considered as eligible;
4) maximum amount of eligible costs which may be taken into account when determining the maximum amount of public aid;
5) qualitative criteria, which the entrepreneur has undertaken to meet;
6) the area in which the new investment will be implemented taking into account the real estate registration data.

Okres, na który wydawana jest decyzja o wsparciu zależy od intensywności pomocy publicznej dla danego obszaru. Czas na wykorzystanie pomocy publicznej jest taki sam dla wszystkich firm, bez względu na rodzaj prowadzonej działalności oraz wielkość podmiotu. Decyzję o wsparciu wydaje się na czas określony, nie krótszy niż 12 lat i nie dłuższy niż 15 lat. Okres zwolnienia liczony jest od dnia otrzymania decyzji o wsparciu i wynosi odpowiednio:

- 12 lat – w przypadku nowej inwestycji zlokalizowanej na terenie województwa dolnośląskiego, województwa wielkopolskiego lub w gminach należących do regionu warszawskiego stołecznego,
- 14 lat – w przypadku nowej inwestycji zlokalizowanej w regionie o maksymalnej intensywności pomocy publicznej wynoszącej 30% lub 40%,
- 15 lat – w przypadku nowej inwestycji zlokalizowanej w regionie o maksymalnej intensywności pomocy publicznej wynoszącej 50%.

The period for which a decision on support is issued depends on the intensity of public aid for a given area. The time for using state aid is the same for all companies, regardless of the type of business and the size of the entity. The decision on support is issued for a definite period, not shorter than 12 years and not longer than 15 years. The exemption period is counted from the date of receipt of the support decision and is respectively:

- 12 years - in the case of a new investment located in the Dolnośląskie Voivodship, Wielkopolskie Voivodship or in municipalities belonging to the Warsaw Capital Region,
- 14 years - for a new investment located in a region with a maximum public aid intensity of 30% or 40%,
- 15 years - for a new investment located in a region with a maximum public aid intensity of 50%.

Ponadto, jeżeli w dniu wydania decyzji o wsparciu teren, na którym ma być zlokalizowana nowa inwestycja, jest położony w granicach specjalnej strefy ekonomicznej decyzję o wsparciu nowej inwestycji wydaje się na okres 15 lat.

In addition, if, on the date of issuing a decision on support, the area where the new investment is to be located is located within a special economic zone, the decision to support a new investment is issued for a period of 15 years.

W okresie od 1 stycznia 2022 r. do 31 grudnia 2027 r. na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 2021 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2022–2027 obowiązuje nowa mapa

In the period from 1 January 2022 to 31 December 2027, a new regional aid map is in force on the basis of the Decree of the Council of Ministers of 14 December 2021 on the determination of the regional aid map for the

pomocy. Zgodnie z nową mapą pomocy maksymalna intensywność pomocy publicznej kształtuje się następująco:

- w województwach: lubelskim, podkarpackim, podlaskim, świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim, podregionie siedleckim intensywność pomocy wynosi 50%,
- w województwach: kujawsko-pomorskim, lubuskim, łódzkim, małopolskim, opolskim, zachodniopomorskim, regionie mazowieckim regionalnym, z wyjątkiem podregionu siedleckiego intensywność pomocy wynosi 40%,
- w województwie region warszawski stołeczny - obszary należące do gmin: Dąbrówka, Dobre, Jadów, Kałuszyn, Kołbiel, Latowicz, Mrozy, Osieck, Serock, Siennica, Sobienie-Jeziory, Strachówka i Tłuszcz intensywność pomocy wynosi 35%,
- w województwie pomorskim i śląskim intensywność pomocy wynosi 30%,
- w województwie dolnośląskim, wielkopolskim z wyłączeniem obszarów należących do miast Poznania i Wrocławia oraz do podregionu poznańskiego, regionie warszawskim stołecznym - obszary należące do gmin: Baranów, Błonie, Góra Kalwaria, Grodzisk Mazowiecki, Jaktorów, Kampinos, Leoncin, Leszno, Nasielsk, Prażmów, Tarczyn, Zakroczym i Żabia Wola intensywność pomocy wynosi 25%,
- w mieście Wrocław i Poznań oraz podregionie poznańskim intensywność pomocy publicznej została ograniczona do 20% w latach 2022-2024, a następnie do 15% w latach 2025-2027.

Ponadto na podstawie decyzji Komisji Europejskiej z dnia 16 lutego 2022 r. zatwierdzona została wyższa intensywność regionalnej pomocy inwestycyjnej dla obszarów wybranych do objęcia wsparciem z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji w ramach terytorialnego planu sprawiedliwej transformacji. Na obszarach wybranych do objęcia wsparciem z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji w ramach terytorialnych planów sprawiedliwej transformacji, przewiduje się zwiększenie maksymalnej intensywności pomocy regionalnej o dodatkowe 10 punktów procentowych w stosunku do maksymalnej obowiązującej intensywności. W efekcie wspomnianego zwiększenia intensywności, w podregionach katowickim, sosnowieckim, tyskim, bielskim, rybnickim, bytomskim i gliwickim intensywność pomocy publicznej dla dużych przedsiębiorców został podwyższona z 30% do 40%, natomiast w podregionie oświęcimskim, piotrkowskim (jedynie w odniesieniu do gmin: Wola Krzysztoporska, Rozprza,

years 2022-2027. According to the new regional aid map, the maximum intensity of state aid is as follows;

- In the following voivodships: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, siedlce sub-region the aid intensity is 50%,
- In the following voivodships: kujawsko-pomorskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, zachodniopomorskie, region mazowieckie, except for sub-region siedleckie the aid intensity is 40%,
- In the Warsaw Capital Region - areas in the municipalities of Dąbrówka, Dobre, Jadów, Kałuszyn, Kołbiel, Latowicz, Mrozy, Osieck, Serock, Siennica, Sobienie-Jeziory, Strachówka and Tłuszcz the aid intensity is 35%,
- In the Pomorskie and Śląskie (Silesian) voivodeship, the aid intensity is 30%,
- In the Dolnośląskie (Lower Silesian) and Wielkopolskie (Greater Poland) voivodships, except for the areas belonging to the cities of Poznań and Wrocław and to the Poznań sub-region, and in the Warsaw region - areas belonging to the municipalities of Baranów, Błonie, Góra Kalwaria, Grodzisk Mazowiecki, Jaktorów, Kampinos, Leoncin, Leszno, Nasielsk, Prażmów, Tarczyn, Zakroczym and Żabia Wola, the aid intensity is 25%,
- In the cities of Wrocław and Poznań and the Poznań sub-region, the intensity of public aid has been limited to 20% in the years 2022-2024 and then to 15% in the years 2025-2027.

In addition, based on the European Commission's decision of 16 February 2022, a higher intensity of regional investment aid was approved for the areas selected for support from the Fair Transformation Fund under the territorial fair transformation plan. In the areas selected for support from the Fair Transformation Fund within the framework of territorial fair transformation plans, it is envisaged that the maximum regional aid intensity will be increased by an additional 10 percentage points over the maximum applicable intensity. As a result of the aforementioned increase in intensity, in the Katowice, Sosnowiec, Tychy, Bielsko-Biała, Rybnik, Bytom and Gliwice subregions, the intensity of state aid for large entrepreneurs was raised from 30% to 40%, while in the Oświęcim subregion, Piotrków subregion (for municipalities only: Wola Krzysztoporska, Rozprza, Belchatow, Drużbice, Kleszczów, Kluki, Rusiec, Szczerców, Zelów, Gorzkowice, Dobryszyce, Gomunice, Kamieńsk, Lgota Wielka, Ładzice, Radomsko and the

Bełchatów, Drużbice, Kleszczów, Kluki, Rusiec, Szczerców, Zelów, Gorzkowice, Dobryszyce, Gomunice, Kamieńsk, Lgota Wielka, Ładzice, Radomsko oraz miast: Piotrków Trybunalski, Bełchatów, Radomsko) oraz sieradzkim (jedynie w odniesieniu do gmin: Działoszyn, Kiełczygłów, Nowa Brzeźnica, Pajęczno, Rząśnia, Siemkowice, Strzelce Wielkie, Sulmierzyce, Czarnożyły, Konopnica, Osjaków, Ostrówek, Wieluń, Wierzchlas, Widawa, Złoczew) intensywność została zwiększona z 40% do 50% dla dużych przedsiębiorców. Premie związane ze statusem MŚP dodatkowo zwiększają intensywność pomocy publicznej dla tych obszarów.

cities: Piotrków Trybunalski, Belchatow, Radomsko) and the Sieradz subregion (only for the following municipalities: Działoszyn, Kielczygłów, Nowa Brzeźnica, Pajęczno, Rząśnia, Siemkowice, Strzelce Wielkie, Sulmierzyce, Czarnożyły, Konopnica, Osjaków, Ostrówek, Wieluń, Wierzchlas, Widawa, Złoczew), the intensity was increased from 40% to 50% for large entrepreneurs. Premiums associated with SME status further increase the intensity of state aid for these areas.

Inwestycje realizowane na terenie Warszawy oraz powiatów ościennych (tj. warszawski zachodni, legionowski, pruszkowski, nowodworski, grodziski, miński, wołomiński, piaseczyński i otwocki) nie są objęte możliwością skorzystania z regionalnej pomocy inwestycyjnej. Maksymalne poziomy intensywności zostały zwiększone o:

- 20 pkt proc. w przypadku mikro i małych przedsiębiorstw oraz
- 10 pkt proc. w przypadku średnich przedsiębiorstw.

Investments realized in the area of Warsaw and neighbouring districts (i.e. warszawski zachodni, legionowski, pruszkowski, nowodworski, grodziski, miński, wołomiński, piaseczyński and otwocki) are not covered by the possibility of benefiting from regional investment aid. The maximum intensity levels have been increased by:

- 20 percentage points for micro and small enterprises and
- 10 percentage points in the case of medium-sized enterprises.

Przedsiębiorca ubiegający się o wydanie decyzji o wsparciu jest obowiązany spełnić szereg kryteriów jakościowych i ilościowych w zakresie nowej inwestycji określonych szczegółowo w Rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 27 grudnia 2022 roku w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji (dalej: „Rozporządzenie 2022"), która jednocześnie nie może dotyczyć przedmiotu działalności wyłączonego z możliwości uzyskania wsparcia na mocy Rozporządzenia 2022.

An entrepreneur applying for a decision on support is obliged to meet a number of qualitative and quantitative criteria with regard to a new investment specified in detail in the Regulation of the Council of Ministers of 27 December 2022 on public aid granted to certain entrepreneurs for the implementation of new investments (hereinafter: "Regulation 2022"), which at the same time may not relate to a subject of activity excluded from the possibility of obtaining support under Regulation 2022.

Kryteria ilościowe stanowią minimalne koszty inwestycji (wydatki inwestycyjne lub dwuletnie koszty pracy), których wysokość uzależniona jest od:

- stopy bezrobocia w powiecie właściwym dla miejsca realizacji nowej inwestycji (w porównaniu do przeciętnej stopy bezrobocia w kraju),
- wielkości przedsiębiorstwa (mikro, małe, średnie czy duże) oraz
- rodzaju inwestycji (przemysłowa, w sektorze usług nowoczesnych).

The quantitative criteria are the minimum investment costs (investment expenditure or two-year labour costs), the amount of which depends on:

- the unemployment rate in the district where the new investment is realised (compared to the average unemployment rate in the country),
- the size of the company (micro, small, medium or large) and
- the type of investment (industrial, in the modern services sector).

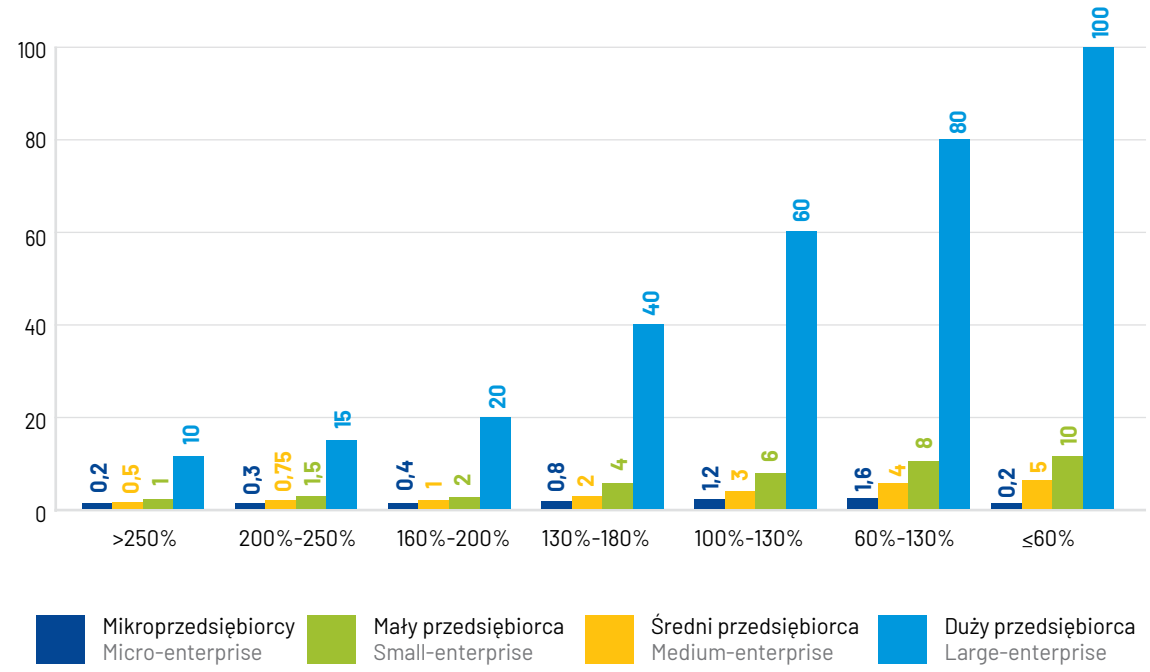
Przedsiębiorca ubiegający się o wydanie decyzji o wsparciu w zależności od stopy bezrobocia w powiecie

An entrepreneur applying for a decision on support, depending on the unemployment rate in the district

właściwym dla miejsca realizacji nowej inwestycji oraz wielkości przedsiębiorcy, musi spełnić jedno z poniższych kryteriów ilościowych przedstawionych na wykresie.

where the new investment is realised (compared to the average unemployment rate in the country) and the size of the entrepreneur, must fulfil one of the following quantitative criteria presented in the chart.

Minimalna wartość nakładów inwestycyjnych (w mln PLN)
The minimal value of investment outlays (in million PLN)



Stopa bezrobocia w powiecie, w którym przeprowadzana jest nowa inwestycja a stopa bezrobocia w kraju
Unemployment rate in the district where new investment is conducted in comparison to general unemployment rate

Źródło: KPMG w Polsce
Source: KPMG in Poland

W przypadku przedsiębiorców mikro, małych i średnich szczegółowe warunki, dotyczące nakładów inwestycyjnych, obniża się odpowiednio:

- dla mikro o 98% tj. min. wartość nakładów inwestycyjnych wyniesie nie mniej niż 200 tys. PLN do 2 mln PLN
- dla małych o 95% tj. min. wartość nakładów inwestycyjnych wyniesie nie mniej niż 500 tys. PLN do 5 mln PLN
- dla średnich o 90% tj. min. wartość nakładów inwestycyjnych wyniesie nie mniej niż 1 mln PLN do 10 mln PLN.

In the case of micro, small and medium-sized enterprises, detailed conditions regarding investment expenditures are reduced accordingly:

- for micro by 98%, i.e. the minimal value of investment outlays will be not less than 200,000. PLN to PLN 2 million
- for small ones by 95%, i.e. the minimal value of investment outlays will be not less than 500,000. PLN to 5 million PLN
- for medium-sized ones by 85%, i.e. the minimal value of investment outlays will be not less than 1 million PLN to 10 million PLN.

Ponadto, w przypadku realizacji nowej inwestycji z zakresu nowoczesnych usług dla biznesu warunki dotyczące nakładów inwestycyjnych, obniża się o 95%. Natomiast w przypadku prowadzenia nowej inwestycji na terenie miast średnich tracących funkcje społeczno-gospodarcze (oraz w gminach z nimi sąsiadujących) minimalna wysokość nakładów inwestycyjnych została obniżona do poziomu 10 mln PLN.

W przypadku reinwestycji w istniejącym zakładzie – wymagane koszty kwalifikowane nowej inwestycji obniża się o 50%.

Fundamentalna zmiana została wprowadzona w zakresie wysokości wydatków inwestycyjnych, które będą mogły stanowić podstawę do ustalenia dostępnej puli pomocy publicznej, tj. wartości zwolnienia podatkowego. Mianowicie, w odróżnieniu od dotychczasowej możliwości kwalifikowania 130% zadeklarowanych minimalnych wydatków inwestycyjnych, obecnie wartość pomocy publicznej będzie każdorazowo ustalana na podstawie wydatków inwestycyjnych wskazanych bezpośrednio w decyzji o wsparciu w dniu jej wydania.

Wydatkami kwalifikującymi się do objęcia pomocą na nowe inwestycje są koszty inwestycji poniesione w okresie ważności decyzji o wsparciu, które stanowią:

- koszt związany z nabyciem gruntów lub prawa ich użytkowania wieczystego;
- cenę nabycia albo koszt wytworzenia we własnym zakresie środków trwałych, pod warunkiem zaliczenia ich, zgodnie z odrębnymi przepisami, do składników majątku podatnika i zaliczenia ich do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych;
- koszt rozbudowy lub modernizacji istniejących środków trwałych;
- cenę nabycia wartości niematerialnych i prawnych związanych z transferem technologii przez nabycie praw patentowych, licencji, know-how i nieopatentowanej wiedzy technicznej;
- koszt związany z najmem lub dzierżawą gruntów, budynków i budowli – pod warunkiem, że okres najmu lub dzierżawy trwa, co najmniej 5 lat, a w przypadku mikro przedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców – co najmniej 3 lata, licząc od przewidywanego terminu zakończenia nowej inwestycji;
- cenę nabycia aktywów innych niż grunty, budynki

In addition, in the case of a new investment in the field of high-tech services for the business, the conditions regarding investment expenditures are reduced by 95%. What is more, in the case of performing new investment within the cities losing their social economic functions (and neighboring municipalities) minimal investment outlays are decreased to the level of 10 million PLN.

In the case of reinvestment in an existing plant the required eligible costs of the new investment are reduced by 50%.

A fundamental change has been introduced with regard to the amount of investment expenditures that can constitute the basis for determining the available pool of public aid, i.e. the value of the tax exemption. Namely, contrary to the previous possibility of qualifying 130% of the declared minimum investment expenditures, now the value of the state aid will be each time determined on the basis of investment expenditures indicated directly in the decision on support on the day of its issuance.

Expenses eligible for aid on a new investment are investment costs incurred during the period of validity of the support decision, which are:

- cost related to the purchase of land or the right to perpetual usufruct;
- purchase price or production cost of fixed assets on their own, under the condition of including them, in accordance with separate regulations, in the taxpayer's assets and including them in the register of fixed assets and intangible assets;
- the cost of expanding or modernizing existing fixed assets;
- purchase price of intangible assets related to the transfer of technology through the acquisition of patent rights, licenses, know-how and unpatented technical knowledge;
- cost related to renting or leasing land, buildings and structu-es - provided that the period of tenancy or lease lasts for at least 5 years, and in the case of micro entrepreneurs, small and medium-sized enterpries - at least 3 years, counting from the expected date of completion of the new investment;
- The purchase price of assets other than land, buildings and structures covered by a rental or lease, if the

i budowle objęte najmem lub dzierżawą, w przypadku, gdy najem lub dzierżawa ma postać leasingu finansowego oraz obejmuje zobowiązanie do nabycia aktywów z dniem upływu okresu najmu lub dzierżawy.

rental or lease is in the form of a financial lease and includes the obligation to purchase assets as of the day the lease or lease expires.

Koszty kwalifikowane nowej inwestycji oraz wielkość pomocy są dyskontowane na dzień uzyskania decyzji o wsparciu. Do dyskontowania otrzymanej pomocy kosztów kwalifikowanych nowej inwestycji stosuje się, określone dla Rzeczypospolitej Polskiej przez Komisję Europejską, stopy bazowe powiększone o 100 punktów procentowych obowiązujące w dniu wydania decyzji o wsparciu. Wobec tego dla poszczególnych miesięcy należy ustalić wskaźniki dyskontowe, za pomocą których dyskontowane będą wydatki z danego miesiąca oraz otrzymana w danym okresie pomoc tj. za pomocą których obliczana będzie wartość tych wydatków i pomocy na dzień uzyskania decyzji o wsparciu. Wzór obliczenia wskaźnika dyskontowego jest następujący:

The eligible costs of the new investment and the amount of aid are discounted as of the date of obtaining the support decision. For purpose of discounting the aid received and eligible costs of the new investment, the base rates (determined for the Republic of Poland by the European commission) being in force on the date of the decision on support issuance, increased by 100 percentage points are applied. Therefore, for specific months, discount indicators should be set, by means of which the expenses from a given month and aid received in a given period will be discounted, i.e. by means of which the value of these expenses and aid will be calculated as of the day of obtaining the decision on support. The formula for calculating the discount indicator is as follows:

$$PV = \sum_{i=1}^{N} F_i \times \frac{1}{\left(1 + \frac{m_i}{12} \times r_d\right)}$$

gdzie poszczególne symbole oznaczają:
PV - zdyskontowaną wartość poniesionych kosztów, o których mowa w ust. 1, lub otrzymanej pomocy, na dzień wydania decyzji o wsparciu,
n - liczbę miesięcy ponoszenia kosztów, o których mowa w ust. 1, lub uzyskiwania ulg podatkowych,
i - kolejny miesięczny okres dyskontowania,
Fi - wartość poniesionych kosztów, o których mowa w ust. 1, z dnia ich poniesienia lub ulgi podatkowej z dnia jej uzyskania, stopę dyskonta wyrażoną w ułamku dziesiętnym, obowiązującą w dniu wydania decyzji o wsparciu,
mi - liczbę miesięcy, jaka upłynęła od dnia uzyskania decyzji o wsparciu do dnia poniesienia kosztów, o których mowa w ust. 1, lub do dnia uzyskania ulgi podatkowej.

where the individual symbols mean:
PV - the discounted value of the costs incurred, referred to in paragraph 1, or assistance received, on the day the decision on support was issued,
n - number of months of incurring costs referred to in paragraph 1, or obtaining tax breaks,
i - another monthly discounting period,
Fi - the value of the costs incurred as referred to in para. 1, on the day of their incurring or tax credit from the date of obtaining it,
rd - discount rate expressed in decimal, valid on the day the decision on support was issued,
mi - the number of months which have elapsed since the date of receiving the decision on support up to the day of incurring the costs referred to in para. 1, or until the date of obtaining a tax credit.

Dniem poniesienia kosztu kwalifikowanego nowej inwestycji jest ostatni dzień miesiąca, w którym poniesiono koszt. Ponadto, zgodnie z prezentowanym przez organy podatkowe obecnie stanowiskiem ponoszone

The date on which an eligible cost of a new investment is incurred is the last day of the month in which the cost is incurred. Moreover, in accordance with the position currently presented by tax authorities, costs incurred

w ramach nowej inwestycji koszty będące ceną nabycia lub wytworzenia środków trwałych, aby mogły stanowić koszty kwalifikowane wpływające na kalkulację dostępnego limitu pomocy publicznej oprócz poniesienia w znaczeniu kasowym, muszą spełnić dodatkowy warunek, a mianowicie nabyte oraz wytworzone środki trwałe muszą zostać zaliczone do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych

as part of a new investment, which are the purchase or production price of fixed assets, must, in order to constitute eligible costs influencing the calculation of the available public aid limit, apart from being incurred on a cash basis, fulfil an additional condition, namely, the purchased and produced fixed assets must be included in the register of fixed assets and intangible assets.

Dniem uzyskania ulgi podatkowej jest natomiast dzień, w którym zgodnie z przepisami o podatku dochodowym upływa termin złożenia zeznania rocznego, z kolei dniem uzyskania decyzji o wsparciu jest ostatni dzień miesiąca, w którym wydano tę decyzję.

The day on which the tax relief is obtained is the day on which the deadline for filing the annual return expires in accordance with the provisions on income tax, while the day on which the support decision is obtained is the last day of the month in which the decision was issued.

Rozporządzenie 2022 wprowadziło także zmianę w zakresie ustalania momentu, od którego inwestorzy są uprawnieni do korzystania ze zwolnienia dochodów w oparciu o decyzję o wsparciu. Dotychczas był to moment osiągnięcia pierwszego dochodu z działalności objętej decyzją o wsparciu. Od 1 stycznia 2023 r. wsparcie z tytułu kosztów kwalifikowanych nowej inwestycji przysługuje przedsiębiorcy począwszy od miesiąca, w którym upłynął termin zakończenia inwestycji określony w decyzji o wsparciu. Zmiana przepisów w tym zakresie znacząco przesuwa zatem moment rozpoczęcia korzystania ze zwolnienia od opodatkowania.

The Regulation 2022 also introduced a change in the determination of the moment from which investors are entitled to benefit from the exemption of income based on the decision on support. Until now, this was the moment when the first income from the activity covered by the support decision was achieved. As of 1 January 2023, support for the eligible costs of a new investment is due to the entrepreneur starting from the month in which the deadline for completion of the investment specified in the support decision has expired. The amendment to the legislation in this regard therefore significantly shifts the moment of commencement of the tax exemption.

Natomiast kryteria jakościowe sprawdzają zgodność inwestycji ze średniookresową strategią rozwoju kraju w oparciu o tzw. Kryteria oceny projektów inwestycyjnych. Na podstawie kryteriów jakościowych przedsiębiorca może uzyskać maksymalnie 12 pkt (w przypadku nowej inwestycji realizowanej w sektorze usług) lub 13 pkt (w przypadku nowych inwestycji realizowanych w sektorze przemysłowym), przy czym poziom minimalny, który należy osiągnąć, aby uzyskać decyzję o wsparciu wynosi od 4 do 6 pkt w zależności od lokalizacji inwestycji. Rozporządzenie z 2022 wymienia odrębne kryteria jakościowe dla działalności usługowej oraz działalności przemysłowej. Są to kryteria z zakresu:

- zrównoważonego rozwoju gospodarczego – m.in. zgodność z aktualną polityką rozwojową kraju w którym Polska może uzyskać przewagę konkurencyjną, działalność B+R, wykorzystanie potencjału zasobów ludzkich, tworzenie powiązań regionalnych, robotyzacja i automatyzacja procesów, inwestycja w zieloną energię,

Whereas the qualitative criteria check the compliance of the investment with the country's medium-term development strategy based on the so-called investment project evaluation criteria. On the basis of the qualitative criteria, an entrepreneur can obtain a maximum of 12 points (in the case of a new investment implemented in the service sector) or 13 points (in the case of new investments implemented in the industrial sector), with the minimum level to be achieved in order to obtain a decision on support being between 4 and 6 points, depending on the location of the investment. The 2022 regulation lists separate quality criteria for service activities and industrial activities. These criteria are:

- sustainable economic development - e.g. compliance with the current development policy of a country in which Poland can gain a competitive advantage, R&D activity, utilization of human resources potential, creation of regional links, robotization and automation of processes, investment in green energy, company

wielkość przedsiębiorstwa według skali czy przynależność do Krajowego Klastra Kluczowego.
- zrównoważonego rozwoju społeczneg.in.m.in. prowadzenie działalności gospodarczej o niskim negatywnym wpływie na środowisko, zlokalizowanie inwestycji na wskazanych terenach, wspieranie zdobywania wykształcenia/kwalifikacji zawodowych i współpracę ze szkołami branżowymi, podejmowanie działań w zakresie opieki nad pracownikiem oraz tworzenie wysokopłatnych miejsc pracy i oferowanie stabilnego zatrudnienia.

size by scale or membership of a National Key Cluster.
- social sustainability - including running businesses with low negative environmental impact, locating investments in designated areas, supporting the acquisition of education/vocational qualifications and working with trade schools, taking measures to look after the employee and creating high-paying jobs and offering stable employment.

Warunkiem korzystania ze zwolnienia od podatku dochodowego z tytułu kosztów nowej inwestycji jest:
- utrzymanie własności składników majątku, z którymi były związane wydatki inwestycyjne – przez okres 5 lat od dnia wprowadzenia do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym, a w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorców – przez okres 3 lat, przy czym nie wyklucza się wymiany przestarzałych instalacji lub sprzętu w związku z szybkim rozwojem technologicznym;
- utrzymanie inwestycji w regionie, w którym udzielono pomocy, przez okres nie krótszy niż 5 lat od momentu, gdy cała inwestycja zostanie zakończona, a w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorców – przez okres nie krótszy niż 3 lata.

The conditions for using the exemption from income tax for the costs of a new investment are:
- maintaining ownership of property components with which investment expenses were related - for a period of 5 years from the date of entry into the register of fixed assets and intangible assets, in the understanding of income tax regulations, and in the case of micro, small and medium enterprises - for a period of 3 years, it is not excluded to replace obsolete installations or equipment due to rapid technological development;
- maintaining the investment in the region in which the aid was granted, for a period of not less than 5 years from the moment when the entire investment is completed, and in the case of micro, small and medium-sized enterprises - for a period not shorter than 3 years.

Natomiast w przypadku korzystania ze zwolnienia z tytułu zatrudnienia określonej liczby pracowników wymagane jest utrzymanie każdego miejsca pracy przez okres, co najmniej 5 lat – w przypadku dużych przedsiębiorców, a w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorców – przez okres 3 lat licząc od dnia jego utworzenia.

On the other hand, in the case of using an exemption due to the employment of a certain number of employees, it is necessary to maintain each workplace for a period of at least 5 years - in the case of large enterprises, and in the case of micro, small and medium-sized enterprises - for a period of 3 years from the date of its creation.

W związku z pandemią COViD-19 wprowadzono szereg rozwiązań dla przedsiębiorców działających w SSE m.in.: nastąpiła zmiana definicji „nowej inwestycji" która to umożliwiła skorzystanie z pomocy publicznej w odniesieniu do inwestycji polegających na nabyciu aktywów należących do zakładu, który został zamknięty lub zostałby zamknięty, gdyby zakup nie nastąpił. Przy czym należy wskazać, że aktywa tego zakładu nabywane mogą być wyłącznie przez przedsiębiorcę niepowiązanego ze sprzedawcą oraz że zasada powyższa

In connection with the COViD-19 pandemic, a number of solutions were introduced for entrepreneurs operating in the SEZ, including: there was a change in the definition of „new investment," which made it possible to take advantage of public aid for investments consisting in the acquisition of assets belonging to an establishment that has been closed or would have been closed had the purchase not taken place. At the same time, it should be pointed out that the assets of this establishment may be acquired only by an

nie obejmuje nabycia akcji lub udziałów w spółce prowadzącej przedsiębiorstwo.

entrepreneur unrelated to the seller, and that the above rule does not cover the acquisition of shares in the company operating the enterprise.

Wprowadzono również możliwość wydania decyzji o wsparciu na okres 15 lat, czyli najdłuższy możliwy okres trwania decyzji o wsparciu, gdy co najmniej 51% terenu inwestycji zlokalizowane jest na terenie objętym statusem specjalnej strefy ekonomicznej. Tego rodzaju modyfikacja przepisów pozwoliła na efektywne wykorzystanie niezagospodarowanych terenów pozostających w granicach specjalnych stref ekonomicznych, zwłaszcza w warunkach przejściowych trudności gospodarczych spowodowanych epidemią COViD-19, w tym w szczególności mniejszym napływem inwestycji sektora prywatnego.

The possibility of issuing a decision on support for a period of 15 years has been also introduced, i.e. the longest possible duration of a decision on support, when at least 51% of the investment area is located in the area covered by the status of a special economic zone. This type of modification of the regulations allowed for the effective use of undeveloped land remaining within special economic zones, especially in conditions of temporary economic difficulties caused by the COViD-19 epidemic, including in particular a smaller inflow of private sector investments.

Jedną z istotniejszych zmian było umożliwienie zaliczenia jako kosztu kwalifikowanego nowej inwestycji, wydatków związanych z dwuletnimi kosztami pracy, najmem, dzierżawą, w tym w formie leasingu finansowego, także po terminie zakończenia inwestycji.

One of the most important changes introduced was the option to include as eligible cost of a new investment, expenses related to two-year labor costs, rent, lease, including in the form of financial leasing, also after the investment completion date.

Od 1 stycznia 2024 roku obowiązują w polskim porządku prawnym zmiany związane z nowelizacją rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych (GBER), do których należą m.in. podwyższenie kwoty kosztów kwalifikowanych, której przekroczenie limituje wysokość otrzymanej pomocy publicznej o połowę z 50 mln EUR do 55 mln EUR oraz podwyższenie kwoty kosztów kwalifikowanych, powyżej których pomoc publiczna nie jest przyznawana z 100 mln EUR do 110 mln EUR. Doprecyzowano również przepisy dotyczące zakresu inwestycji, które dopuszczają objęcie pomocą publiczną inwestycji dużych przedsiębiorców na terenie województw dolnośląskiego i wielkopolskiego oraz niektórych gmin regionu warszawskiego stołecznego – jest ona udzielana na inwestycję początkową, która zapoczątkuje nową działalność gospodarczą.

As of January 1, 2024, changes related to the amendment of the General Block Exemption Regulation (GBER), which include raising the amount of eligible costs, exceeding which limits the amount of public aid received by half from EUR 50 million to EUR 55 million, and raising the amount of eligible costs above which public aid is not granted from EUR 100 million to EUR 110 million. Provisions on the scope of investments which allow granting public aid to investments made by large entrepreneurs in the Dolnoslaskie and Wielkopolskie Voivodeships and some municipalities in the Warsaw-Capital Region have also been clarified - it is granted for an initial investment which creates a new economic activity.

Wydane w 2020 r. objaśnienia Ministra Finansów odnoszące się do przepisów o wspieraniu nowych inwestycji zawierają interpretacje przepisów oceniane jako ograniczające prawo do korzystania ze zwolnienia podatkowego przez przedsiębiorców działających na podstawie decyzji o wsparciu.

The explanations of the Minister of Finance issued in 2020 regarding the provisions on supporting new investments contain interpretations of regulations judged to be restrictive and limits the right to use the tax exemption by entrepreneurs operating on the basis of the decision on support.

Wskutek wydanych objaśnień, które stanowią efekt wydanej 25 października 2019 r. interpretacji ogólnej w sprawie sposobu ustalania dochodu zwolnionego z opodatkowania CIT i PIT na podstawie decyzji o wsparciu, zmieniło się podejście organów podatkowych zarówno do kwestii wyliczenia zwolnienia podatkowego jak i inny.in.spektów m.in. kosztów kwalifikowanych (kwestia wpływu na działalność produkcyjną przedsiębiorstwa) oraz definicji nowej inwestycji.

As a result of the clarifications issued, which are the aftermath of the October 25, 2019 release. The general interpretation regarding the method of determining income exempt from CIT and PIT on the basis of a decision on support has changed the approach of the tax authorities both to the issue of calculating the tax exemption and other aspects such as eligible costs (their impact on the production activity of the enterprise) as well as the definition of the new investment.

Jednym z istotnych aspektów działalności prowadzonej na podstawie decyzji o wsparciu jest definicja nowej inwestycji W aspekcie tzw. podejścia projektowego. Podejście to zakłada, że w ramach realizacji inwestycji typu brownfield (czyli takiej, która ma na celu rozbudowę lub zwiększenie możliwości produkcyjnych istniejącego już zakładu na terenie SSE), zwolnieniu zdaniem Ministra Finansów podlegał wyłącznie dochód wygenerowany z nowej inwestycji, bez prawa do uwzględnienia dochodu wygenerowanego z już istniejącego zakładu. Takie podejście ograniczało pulę dochodu, który może zostać zwolniony z opodatkowania, a dodatkowo generowało istotne trudności w prowadzeniu rozliczeń podatkowych przedsiębiorstw. Konieczne stało się bowiem fikcyjne podzielenie przedsiębiorstwa na część zwolnioną i opodatkowaną, z uwzględnieniem rodzajowo tej samej działalności gospodarczej.

One of the important aspects of activities carried out on the basis of support decisions is the definition of new investment in terms of the so-called project approach. This approach assumes that in the implementation of a brownfield investment (i.e. one that aims to expand or increase the production capacity of an already existing plant in an SEZ), only income generated from the new investment is according to the Ministry of Finance exempt, without the right to take into account income generated from the already existing plant. Such a concept not only limits the pool of income that can be exempted from taxation, but additionally generates significant complexity in the tax settlements of companies. This is because it becomes necessary to fictitiously divide the business into exempt and taxable parts, taking into account generically the same economic activity.

Kwestia ta była przedmiotem orzeczenia Naczelnego Sądu Administracyjnego który potwierdził możliwość stosowania szerokiego zakresu zwolnienia w Polskiej Strefie Inwestycji. Zgodnie ze stanowiskiem prezentowanym przez Naczelny Sąd Administracyjny podatnicy dokonujący inwestycji polegającej na zwiększeniu mocy produkcyjnej istniejącego zakładu mogą objąć zakresem zwolnienia całość dochodu. Innymi słowy, nie jest konieczne wyodrębnienie dochodu wyłącznie z nowej inwestycji, która była podstawą do wydania decyzji o wsparciu, ani też wykazywanie innych przesłanek do skorzystania z „szerokiego" zakresu zwolnienia (brak konieczności dowodzenia ścisłych związków jak wprowadzone w interpretacji ogólnej Ministra Finansów z października 2019 r). Wydane przez Naczelny Sąd Administracyjny orzeczenia dotyczą stanu prawnego obowiązującego do końca 2021 r. Począwszy od 1 stycznia 2022 r. zmiana legislacyjna w odniesieniu do ustaw o podatku dochodowym zawiera wprost konieczność ścisłego wyodrębnienia i o rozliczenia dochodu

The Supreme Administrative Court has already ruled on this issue and confirmed the possibility of applying a wide scope of exemption in the Polish Investment Zone. In accordance with the position presented by the Supreme Administrative Court, taxpayers making an investment consisting in increasing the production capacity of an existing plant may include the entire income within the scope of the exemption. In other words, it is not necessary to isolate the income exclusively from the new investment that was the basis for the support decision, nor to demonstrate other prerequisites to benefit from the , wide' scope of the exemption (no need to prove close links as introduced in the general interpretation of the Ministry of Finance of October 2019). The rulings issued by the Supreme Administrative Court relate to the legal state in force until the end of 2021. Starting January 1, 2022, the legislative change to the income tax laws explicitly includes the need to strictly separate and o account for exempt income separately for new and existing investment project.

zwolnionego odrębnie w odniesieniu do nowego i już funkcjonującego projektu inwestycyjnego.

Zezwolenia na prowadzenie działalności w SSE

W wyniku uchwalenia ustawy o wspieraniu nowych inwestycji nie została jednocześnie wyeliminowana możliwość korzystania ze zwolnienia podatkowego z tytułu prowadzenia działalności na obszarze specjalnych stref ekonomicznych na podstawie posiadanego już zezwolenia do końca 2026 roku. Zgodnie z ustawą o wspieraniu nowych inwestycji zezwolenia strefowe, co do zasady, nie są już wydawane, a przepisy ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych będą mieć zastosowanie jedynie do przedsiębiorców posiadających zezwolenia strefowe.
Zgodnie z informacją o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych (stan na 31 grudnia 2023 r.) największy udział w skumulowanej wartości inwestycji mieli przedsiębiorcy z branży motoryzacyjnej – przypadło na nią ok. 28,5% skumulowanej wartości inwestycji. Kolejne miejsca zajęli producenci wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (ok. 8,6%), producenci urządzeń elektrycznych i nieelektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego (ok. 8,5 proc.).[1]

Wśród piętnastu największych przedsiębiorców prowadzących działalność na terytorium SSE, 6 inwestorów reprezentuje branżę motoryzacyjną. Najwięksi inwestorzy to spółki z kapitał.in.agranicznym m.in. z Austrii, Belgii, Holandii, Japonii, Korei Południowej, Luksemburga, Niemiec, Polski i Wielkiej Brytanii. Biorąc pod uwagę kraj pochodzenia kapitału zagranicznego największy udział w wartości inwestycji ogółem mieli przedsiębiorcy z kapitałem niemieckim.[2]

Podsumowanie

Zwolnienie z podatku dochodowego to instrument cieszący się niezmiennie zainteresowaniem przedsiębiorców, oferowany także w krajach, z którymi Polska konkuruje o nowe projekty inwestycyjne. Zmniejszenie obciążeń podatkowych stanowi wyraźną zachętę dla rozpoczęcia nowych projektów inwestycyjnych lub poszerzenia dotychczasowej działalności gospodarczej.

Permits on business activity within SEZ

As a result of the enactment of the act on supporting new investments, the possibility of using the tax exemption for operating in the area of special economic zones on the basis of the already held permit by the end of 2026 has not been eliminated. Pursuant to the Act on supporting new investments, zone permits, as a rule, are no longer issued, and the provisions of the Act on Special Economic Zones will apply only to entrepreneurs with zone permits.

According to the information on the implementation of the Special Economic Zones Act (status as at 31 December 2023), the largest share of the cumulative value of investments was accounted for by entrepreneurs from the automotive industry - accounted for about 28.5% of the cumulative value of investments. This was followed by manufacturers of rubber and plastic products (about 8.6 percent), manufacturers of electrical appliances and non-electrical household appliances (about 8.5 percent).[1]

Among the fifteen largest entrepreneurs operating in the SEZ, 6 investors represent the automotive sector. The largest investors are companies with foreign capital from, Austria, Belgium, the Netherlands, Japan, South Korea, Luxembourg, Germany, Poland and Great Britain. Considering the country of origin of the foreign capital, entrepreneurs with German capital had the largest share in the total investment value (source: Information on the implementation of the Law on Special Economic Zones.[2]

Summary

The income tax exemption is an instrument that has been of constant interest to entrepreneurs, also offered in countries with which Poland competes for new investment projects. Reducing the tax burden is a clear incentive to start new investment projects or expand the existing business.

SSE przez ponad 20 lat z sukcesem wypełniały swoje zadania. Odbudowywały przemysł w regionach dotkniętych problemami gospodarczymi, m.in. wysoką stopą bezrobocia, a czasami wręcz kompletną likwidacją całych branż przemysłu. W roku 2018 strefy przeszły gruntowną rewolucję. Zmiany w prawie spowodowały, że przedsiębiorcy otrzymali możliwość skorzystania ze wsparcia w formie zwolnienia z podatku dochodowego na obszarze całego kraju. Dzięki temu wykorzystany może zostać potencjał całego kraju, a nie tylko wybrane obszary. Nowy model wsparcia inwestycji był odpowiedzią na potrzeby zrównoważonego rozwoju całej Polski określone w Strategii na rzecz odpowiedzialnego Rozwoju.

SEZs have been successfully fulfilling their tasks for over 20 years. They rebuilt industry in regions affected by economic problems, including high unemployment rate and sometimes complete liquidation of entire industries. However, the year 2018 proved to be a breakthrough and full of challenges for the SEZs. The changes in the law meant that entrepreneurs were given the opportunity to benefit from the support in the form of exemption from income tax throughout the entire country. Because of this, the potential of the whole country will be used, not just selected areas. The new investment support model was a response to the needs of sustainable development throughout Poland as defined in the Strategy for Responsible Development.

Wejście w życie regulacji dotyczących Polskiej Strefy inwestycji spowodowało zauważalny wzrost zainteresowania wsparciem nowych inwestycji. Należy jednak wskazać, że ustawa o wspieraniu nowych inwestycji nakłada na inwestorów obowiązek spełnienia szerszego niż w przypadku ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych zakresu wymogów oprócz konieczności zainwestowania określonej kwoty środków finansowych, przedsiębiorca musi spełnić również szereg kryteriów jakościowych.

The entry into force of regulations regarding the Polish Investment Zone resulted in a noticeable increase in interest in supporting new investments. It should be noted, however, that the Act on supporting new investments imposes on investors an obligation to meet a wider scope of requirements than in the case of the SEZ Act. moreover, beside the need to invest a specific amount of financial resources, the entrepreneur must also meet a number of qualitative criteria.

O zainteresowaniu przedsiębiorców tą formą wsparcia świadczyć mogą statystyki w zakresie wydawania decyzji o wsparciu. Od początku funkcjonowania Polskiej Strefy inwestycji (od września 2018 r.) do końca 2023 r. wydano 2 503 decyzji inwestycyjnych, o deklarowanej wartości 116,9 mld.[3]

The interest of entrepreneurs in this form of support can be evidenced by statistics on the issuing of support decisions. From the beginning of the Polish Investment Zone (from September 2018) until the end of 2023, 2,503 investment decisions were issued, with a declared value of 116.9 billion.[3]

W 2023 r. strefy wydały 536 decyzji o wsparciu. Wartość zadeklarowanych nakładów, to blisko 18,3 mld PLN.[4]

In 2023, the zones issued 536 decisions of support. The value of the declared outlays was nearly PLN 18,3 billion.[4]

W 2023 r. najwięcej decyzji o wsparciu wydała Katowicka SSE (83 decyzje). Następne miejsce zajęły ex aequo Łódzka SSE oraz Pomorska SSE wydając po 76 decyzji o wsparciu każda.[5]

In 2023, the greatest number of decisions on support was issued by the Katowice SEZ (83 decisions). It was followed ex aequo by the Lodz SEZ and the Pomeranian SEZ, issuing 76 support decisions each.[5]

W liczbie realizowanych projektów na terenie Polskiej Strefy Inwestycji widoczny jest także udział sektora MŚP. W 2022 r. osiągnął on poziom 56 proc., a w 2023 r. – 67 proc. Deklarowana wartość inwestycji, za które odpowiadają mikro, małe i średnie firmy, wyniósł 12% w 2022 r. oraz 19% w 2023 r.[6]

The share of the SME sector is also evident in the number of projects carried out in the Polish Investment Zone. In 2022, it reached 56 percent, and in 2023. - 67 percent. The declared value of investments, for which SME are responsible, was 12 percent in 2022 and 19 percent in 2023.[6]

Według rankingu Global Free Zones of the Year Award 2023 prowadzonego przez brytyjskie FDI Intelligence Katowicka SSE zajęła 4. miejsce w rankingu najlepszych stref w 2023, natomiast 10. miejsce przypadło Łódzkiej SSE. Katowicka SSE została po raz kolejny z rzędu uznana za najlepszą Specjalną Strefę Ekonomiczną w Europie.[7]

Sam proces ubiegania się o decyzję o wsparciu należy ocenić generalnie jako przyjazny dla przedsiębiorcy, choć wymaga przygotowania dokumentacji w sposób bardzo przemyślany i precyzyjny, by sam proces przebiegł sprawnie, a treść wydanej decyzji odzwierciedlała intencje i potrzeby przedsiębiorcy.

Polska Strefa Inwestycji stanowi warty rozważenia instrument aktywowania działalności inwestycyjnej. Umożliwienie dokonywania inwestycji na terytorium całego kraju zachęciło przedsiębiorców do dokonywania nowych inwestycji w obrębie istniejących zakładów, a zmniejszenie formalizmu w procesie ubiegania się o decyzję o wsparciu przyśpieszyło możliwość skorzystania z pomocy.

According to the Global Free Zones of the Year Award 2023 ranking conducted by the British FDI Intelligence, the Katowice SEZ was ranked 4th, while Łodz SEZ took 10th place.. The Katowice SEZ was recognized for another year in a row as the best Special Economic Zone in Europe.[7]

The very process of applying for the decision on support should be assessed as entrepreneur-friendly, although it requires preparing documentation in a very well-thought-out and precise way so that the process itself runs smoothly and the content of the issued decision reflects the entrepreneur's intentions and needs.

The Polish Investment Zone is a worthwhile instrument for activating investment activity. Allowing investments to be made throughout the country has encouraged entrepreneurs to make new investments within existing establishments, and the reduction of formalism in the process of applying for a support decision has accelerated the possibility of taking advantage of the aid.

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. *Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na 31 grudnia 2023 r., druk 425, https://www.sejm.gov.pl/sejm10.nsf/druk.xsp?nr=426)* / *Information on the implementation of the Law on Special Economic Zones. Status as of December 31, 2023, print no. 425m https://www.sejm.gov.pl/sejm10.nsf/druk.xsp?nr=426).*
2. *Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na 31 grudnia 2023 r., druk 425, https://www.sejm.gov.pl/sejm10.nsf/druk.xsp?nr=426).* / *Information on the implementation of the Law on Special Economic Zones. Status as of December 31, 2023, print no. 425m https://www.sejm.gov.pl/sejm10.nsf/druk.xsp?nr=426).*
3. *https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/psi-w-2023-roku--wzrost-liczby-nowych-inwestycji-o-19, dostęp: 08.08.2024 r.).* *https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/psi-w-2023-roku--wzrost-liczby-nowych-inwestycji-o-19, access August 8, 2024).*
4. *https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/psi-w-2023-roku--wzrost-liczby-nowych-inwestycji-o-19, dostęp: 08.08.2024 r.).* *https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/psi-w-2023-roku--wzrost-liczby-nowych-inwestycji-o-19, access August 8, 2024).*
5. *https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/psi-w-2023-roku--wzrost-liczby-nowych-inwestycji-o-19, dostęp: 08.08.2024 r.).* *https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/psi-w-2023-roku--wzrost-liczby-nowych-inwestycji-o-19, access August 8, 2024).*
6. *https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/psi-w-2023-roku--wzrost-liczby-nowych-inwestycji-o-19, dostęp: 08.08.2024 r.).* *https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/psi-w-2023-roku--wzrost-liczby-nowych-inwestycji-o-19, access August 8, 2024).*
7. *https://www.fdiintelligence.com/content/rankings-and-awards/global-free-zones-of-the-year-2023-awards-best-zones-overall-83065 oraz https://www.fdiintelligence.com/content/rankings-and-awards/global-free-zones-of-the-year-2023-awards-83057; dostęp: 08.08.2023 r.).* / *https://www.fdiintelligence.com/content/rankings-and-awards/global-free-zones-of-the-year-2023-awards-best-zones-overall-83065 and https://www.fdiintelligence.com/content/rankings-and-awards/global-free-zones-of-the-year-2023-awards-83057; accessed August 8, 2024).*

www.kpmg.pl

K P M G
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.

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

K P M G
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.

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

Gospodarka
Economy

PZPM

05

Polska gospodarka
Polish economy

W ciągu ostatnich kilkunastu lat Polska stała się magnesem dla inwestorów zagranicznych w przemyśle motoryzacyjnym, awansując do grona największych producentów części i podzespołów motoryzacyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej. Sektor motoryzacyjny zyskał kluczową pozycję w polskiej gospodarce, generując wysoki udział w zatrudnieniu, produkcji przemysłowej, nakładach inwestycyjnych i eksporcie.

Ożywienie gospodarcze

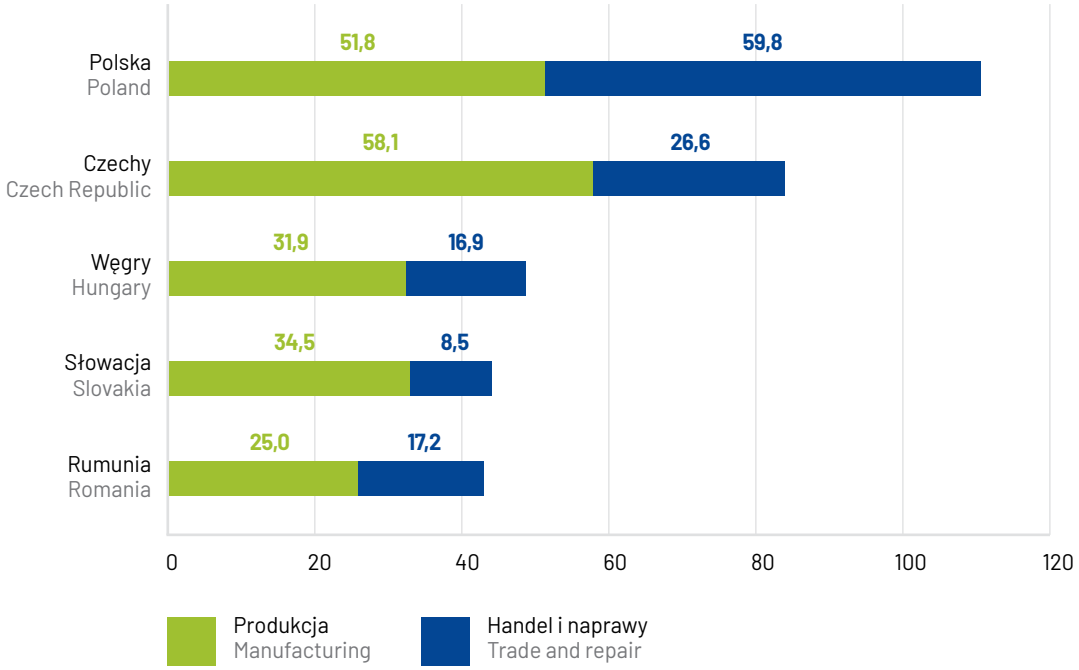
Rynek nowych pojazdów w Polsce przeżywa dynamiczną odbudowę po gwałtownym spadku w 2020 roku, spowodowanym pandemią COVID-19, oraz mniej znacznym spadku w 2022 roku, wywołanym inwazją Rosji na Ukrainę i wzrostem inflacji. Sprzedaż nowych samochodów osobowych wzrosła o 13,2% do 475 000 sztuk w 2023 roku, ale wciąż pozostaje poniżej rekordowego poziomu 554 000 sztuk osiągniętego w 2019 roku. Rynek pojazdów użytkowych odnotował skromny wzrost o 3,5%

In recent years Poland has attracted a substantial amount of foreign investment in the automotive manufacturing sector, becoming one of the major manufacturers of cars, car 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.

Economic recovery

The new-vehicle market in Poland is recovering strongly, following a sharp decline in 2020 amid the pandemic, and a shallower dip in 2022 due to the Russian invasion of Ukraine and a spike in inflation. New-car sales rose by 13.2% to 475,000 units in 2023, but remained well below the all-time high of 554,000 units set in 2019. The CV market rose by a more modest 3.5% to 101,800 units in 2023, but failed to match the post-pandemic peak reached in 2021.

Przychody firm motoryzacyjnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2023 roku [mld EURO]
Turnover of automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2023 [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

do 101 800 sztuk w 2023 roku, jednak nie był to wynik wystarczający, aby osiągnąć poziom z 2021 roku, który był szczytowym dla okresu po pandemii.

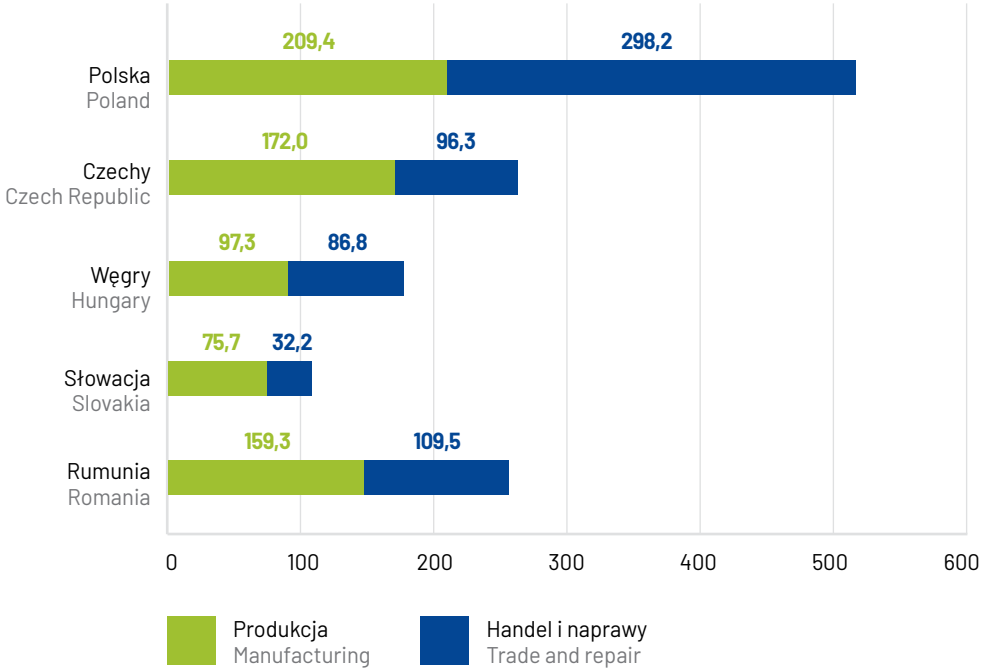
W 2023 roku odnotowano ożywienie sprzedaży, i to pomimo spowolnienia gospodarczego, widocznego w zaostrzeniu polityki monetarnej i niskim poziomie konsumpcji prywatnej, które to ograniczyły wzrost realnego PKB do 0,5%. Jednak po skoku do 18,4% rok do roku w lutym 2023 inflacja cen konsumpcyjnych zmniejszyła się do 6,2% w grudniu. To dało Narodowemu Bankowi Polskiemu przestrzeń do obniżenia stóp procentowych o 100 punktów bazowych do 5,75% w ostatnich miesiącach 2023, a kolejna obniżka jest realna pod koniec 2024 roku. Oczekuje się, że wzrost realnego PKB przyspieszy w okresie prognozy 2024-2028 i będzie średnio wynosił 3,5% rocznie.

The sales recovery came despite a slowdown in the Polish economy in 2023, when tighter monetary policy and weak private consumption capped real GDP growth at 0.5%. However, after spiking to 18.4% year on year in February 2023, consumer price inflation had moderated to 6.2% by the end of the year. This left room for the National Bank of Poland to cut its rates by 100 basis points to 5.75% in the final months of 2023, with another cut likely in late 2024. The real GDP growth is expected to accelerate during 2024-28 forecast period and to average 3.5% annually.

Przemysł motoryzacyjny jest drugim co do wielkości sektorem w Polsce pod względem obrotów. Polska,

The automotive industry is Poland's second-largest sector by turnover. Poland, being part of the east-central

Pracujący w firmach motoryzacyjnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2023 roku [000 osób]
The employed in automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2023 [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

będąca częścią środkowo-wschodnioeuropejskiego centrum produkcyjnego – które obejmuje Czechy, Słowację, Rumunię i Węgry – posiada duże moce produkcyjne zaspokajające zarówno popyt krajowy, jak i zagraniczny. W kraju istnieje znaczące zapotrzebowanie na marki masowe oraz rosnący popyt na marki luksusowe. Po spadku w poprzednich pięciu latach produkcja zaczęła ponownie rosnąć w latach 2022-2023. W porównaniu z wczesnymi latami tego stulecia produkcja samochodów jest nadal niska, ale odnotowano stały wzrost produkcji pojazdów użytkowych. To przyspieszenie wspiera dalszy wzrost sprzedaży nowych samochodów, który będzie również wspierany przez popyt na wymianę pojazdów oraz przejście na pojazdy elektryczne (EV).

European production hub that includes Czechia, Slovakia, Romania, and Hungary, has significant production capacities that meet both domestic and international demand. There is a strong demand for mass-market brands in the country and a growing demand for luxury brands. After a decline in the previous five years, production began to increase again in 2022-2023. Compared to the early years of this century, car production is still low, but there has been a steady increase in the output of commercial vehicles (CVs). This acceleration will support further growth in new-car sales, which will also be buoyed by replacement demand and a shift to electric vehicles (EVs).

Polska branża motoryzacyjna na tle Europy Środkowo-Wschodniej

Biorąc pod uwagę zarówno produkcję pojazdów samochodowych oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych, jak i handel oraz usługi związane z motoryzacją, polska branża motoryzacyjna jest największą w Europie Środkowo-Wschodniej. Polski rynek motoryzacyjny jest wzmacniany przez bliskość głównych rynków UE, w tym Niemiec, Czech i szybko rozwijających się rynków Europy Środkowo-Wschodniej.

W 2023 roku producenci branży motoryzacyjnej w Polsce osiągnęli przychody w wysokości 51,8 mld euro, czyli o 53,1% większe niż rok wcześniej. Był to największy wzrost w porównaniu z pozostałymi krajami regionu. Przychody firm zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, częściami i akcesoriami oraz naprawami związanymi z motoryzacją wyniosły natomiast 59,8 mld euro, po wzroście o 21,7% r/r. W pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej wzrost ten był nieznacznie większy. Łącznie branża motoryzacyjna wygenerowała w Polsce 111,5 mld euro przychodów w 2023 roku (+34,5% r/r).

Zgodnie z danymi Eurostat w obu obszarach branży motoryzacyjnej w 2023 roku pracowało w sumie 507,5 tys. osób, czyli o 1,2% mniej niż w ubiegłym roku. Liczba pracujących w handlu i usługach związanych z motoryzacją spadła w tym czasie o 0,5 tys., a w segmencie produkcyjnym o 5,9 tys.

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 (58,1 mld euro w 2023 roku), jednak ze względu na mniejszy rynek wewnętrzny sprzedaż i naprawy przynoszą niższe przychody (26,5 mld euro). W całej motoryzacji w Czechach zatrudnienie jest

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 industry is the largest in Central and Eastern Europe. The Polish automotive market is strengthened by the proximity of the main EU markets, including Germany, the Czechia and the fast-growing markets of Central and Eastern Europe.

In 2023, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 51.8 billion, i.e. 53.1% more than in the previous year. It was the largest increase compared to other countries in the region. The turnover of EUR 59.8 billion was generated by companies involved in trade and repair related to cars, car parts and accessories. It increased by 21.7% y/y. In the other V4 countries, this increase was slightly higher. In total, the automotive industry in Poland generated EUR 111.5 billion in 2023 (+34,5 y/y).

According to Eurostat data, in both areas of the Polish automotive industry 507.5 thousand people were employed, which was by 1.2% less compared to the previous year. In trade and services, the number of people employed decreased during this period by 0.5 thousand, and by 5.9 thousand in manufacturing.

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 Czechia the turnover of automotive manufacturing companies was larger than in Poland (EUR 58.1 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 26.5 billion).

Produkcja samochodów w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej [000 szt.]
Motor vehicles production in selected Central and Eastern European countries [000 units]

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Zmiana Change 2022/2023
Polska Poland	475,0	473,0	534,7	554,6	514,7	451,6	434,7	278,9	260,8	255,1	299,3	17,3%
	115,2	120,9	125,9	127,2	175,0	208,0	207,8	166,4	173,4	223,7	313,6	40,2%
Czechy Czech Republic	1 128,5	1 246,5	1 298,2	1 344,2	1 413,9	1 345,0	1 427,6	1 152,9	1 105,2	1 217,8	1 397,8	14,8%
	4,5	4,7	5,4	5,7	6,1	0,0	6,4	6,3	6,2	6,7	6,7	0,0%
Słowacja Slovakia	975,0	971,2	1 000,0	1 040,0	1 001,5	1 090,0	1 107,9	990,6	1 030,0	1 000,0	1 080,0	8,0%
Węgry Hungary	220,0	434,1	491,7	472,0	502,0	431,0	498,2	406,5	416,7	441,7	507,2	14,8%
	2,4	2,4	3,7	0,0	3,4							
Rumunia Romania	411,0	391,4	387,2	358,8	359,2	476,8	490,4	438,1	420,8	509,5	513,0	0,7%
	475,0	473,0	534,7	554,6	514,7	451,6	434,7	278,9	260,8	255,1	299,3	

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych OICA
Source: KPMG in Poland based on OICA data

Samochody osobowe
Passengercars

Samochody użytkowe
Commercial vehicles

prawie dwukrotnie mniejsze niż w Polsce i liczy 268,3 tys. osób. Liczba pracujących w handlu, usługach i produkcji motoryzacyjnej skurczyła się w 2023 roku najmocniej w regionie w Słowacji – o 2,2% r/r.

Total employment in the automotive industry in the Czechia is nearly two times smaller compared to Poland and amounts to 268.3 thousand people. In 2023, the number of people working in the automotive trade, services and production declined the most in the entire region in Slovakia – by 2.2% y/y.

Rok 2023 pod względem wolumenu produkcji pojazdów okazał się dosyć optymistyczny. Według danych Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA) z fabryk zlokalizowanych w Polsce wyjechało wówczas prawie 613 tys. egzemplarzy, czyli o 28% więcej niż rok wcześniej, co stanowi już prawie tyle, ile wolumen produkcji sprzed pandemii. Pozostałe kraje Europy Środkowo-Wschodniej zdążyły już odbudować większą część produkcji z 2019 roku. W bieżącym roku żaden z krajów nie odnotował spadku w porównaniu z rokiem poprzednim. Spośród państw regionu nieustannie najwięcej pojazdów (niemal wyłącznie samochodów osobowych) powstaje w Czechach. W 2023 roku było to prawie 1,4 mln szt.

In terms of vehicle production volume, year 2023 turned out to be quite optimistic. According to data by OICA, nearly 613 thousand units left factories located in Poland, i.e. 28% more compared to the previous year, which is already as much as the annual volume produced before the pandemic. The remaining Central and Eastern European countries have already managed to rebuild the majority of their 2019 production. In the current year, none of the countries reported a decline compared to the previous year. The Czechia continues to produce the greatest number of vehicles in the region (almost exclusively passenger cars). In 2023 it was nearly 1.4 million units.

Warto zwrócić uwagę, że Polska jest liczącym się producentem samochodów użytkowych, nie tylko w skali Europy Środkowo-Wschodniej, ale Europy w ogóle.

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

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.

W Polsce pod względem wartości eksportu jeszcze większe znaczenie niż gotowe pojazdy odgrywają produkowane podzespoły, części i akcesoria motoryzacyjne. W 2023 roku sprzedano za granicę komponenty motoryzacyjne (łącznie z oponami, szybami, akumulatorami, silnikami oraz wyposażeniem elektrycznym pojazdów i mechanicznymi częściami silników spalinowych) o wartości 32 mld euro. To o 16,6% więcej niż przed rokiem i zarazem więcej niż w którymkolwiek innym kraju regionu, a także aż o 8,5 miliarda euro więcej niż w 2019 roku przed wybuchem pandemii.

Sytuacja przemysłu motoryzacyjnego w Polsce i jego rola w gospodarce

Sytuacja na rynku globalnym, w tym zwłaszcza w krajach zachodnioeuropejskich, ma kluczowe znaczenie dla kondycji 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 jedenastu latach wartość produkcji sprzedanej pojazdów samochodowych, nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów rosła średniorocznie o 7,8% w okresie od 2012 do 2023 roku. Trudna sytuacja gospodarcza na świecie spowodowała realny spadek (tj. po uwzględnieniu zmiany cen) wartości produkcji sprzedanej przemysłu motoryzacyjnego w Polsce o 10,7% r/r w 2020. Jednak kolejny rok przyniósł wzrost na poziomie 16,3%, co pozwoliło osiągnąć wartość 166,5 mld złotych, a 2022 rok przyczynił się do realnego wzrostu o 22,1%, co przełożyło się na wynik 203,3 mld złotych. W 2023 wartość produkcji sprzedanej była wyższa o 33 mld złotych w porównaniu z rokiem poprzednim i r/r był to wzrost na poziomie 16,1%. Motoryzacja pozostaje jednym z najważniejszych sektorów polskiej gospodarki, odpowiadając za 9,6% wartości produkcji sprzedanej w przemyśle w 2023 roku. Spośród działów przetwórstwa przemysłowego ustępuje pod względem wartości jedynie produkcji artykułów spożywczych.

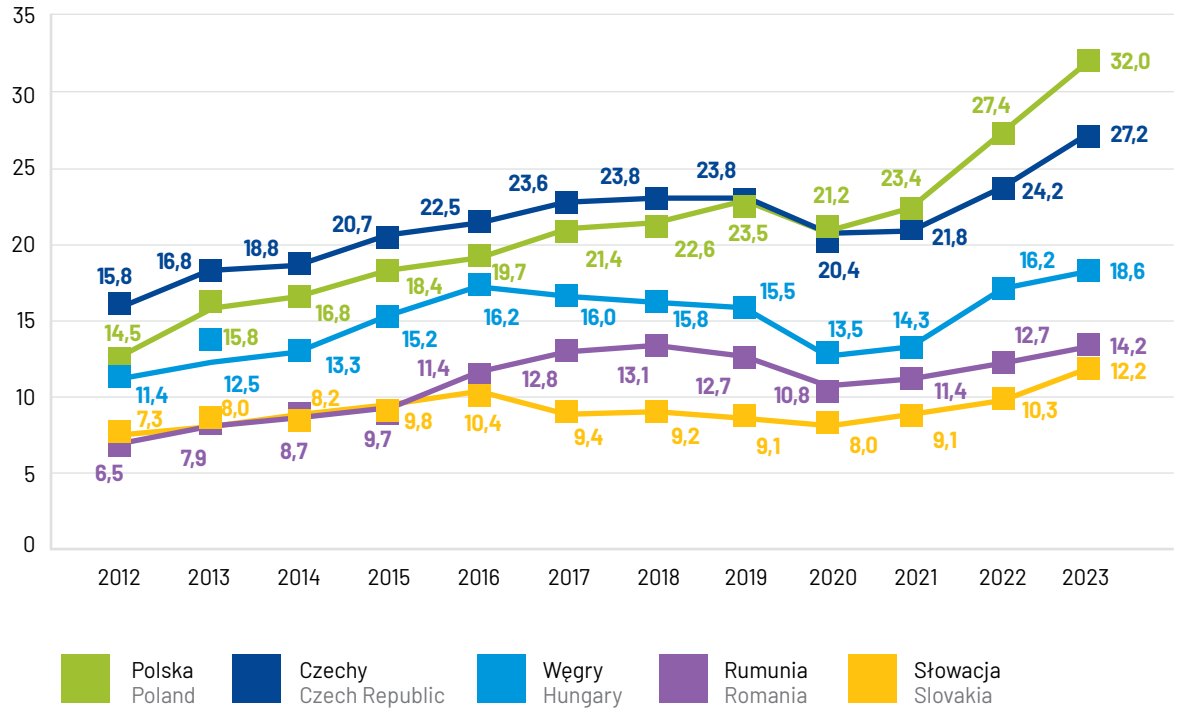
Spain, France, Germany and Italy can boast of a larger output of commercial vehicles, these are countries with a larger automotive manufacturing industry and significantly larger internal markets.

In terms of the value of exports in Poland, automotive components, parts and accessories are even more important than finished vehicles. In 2023, 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 32.0 billion. This is 16.6% more than a year ago and also more than in any other country in the region; moreover €8.5 billion more than in 2019 before the outbreak of the pandemic.

The condition of the automotive manufacturing in Poland and its role in the economy

The situation on global market, especially in the Western European countries, is of key importance for the condition 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 eleven years the value of sold production of motor vehicles, bodies, trailers and semi-trailers as well as parts and accessories grew on average by 7.% annually from 2012 to 2023. The difficult economic situation in the world 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. However, the next year brought an increase of 16.3%, which allowed to reach PLN 166.5 billion, and the last year, 2022, contributed to a real increase of 22.1%, which translated into a result of PLN 203.3 billion. In 2023, the value of sold production was 33 billion PLN higher compared to the previous year, representing a year-over-year increase of 16.1%. The automotive industry remains one of the most important sectors of the Polish economy, accounting for 9.6% 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.

Eksport podzespołów, części i akcesoriów motoryzacyjnych* [mld EURO]
Exports of components, parts and accessories* [EUR billion]



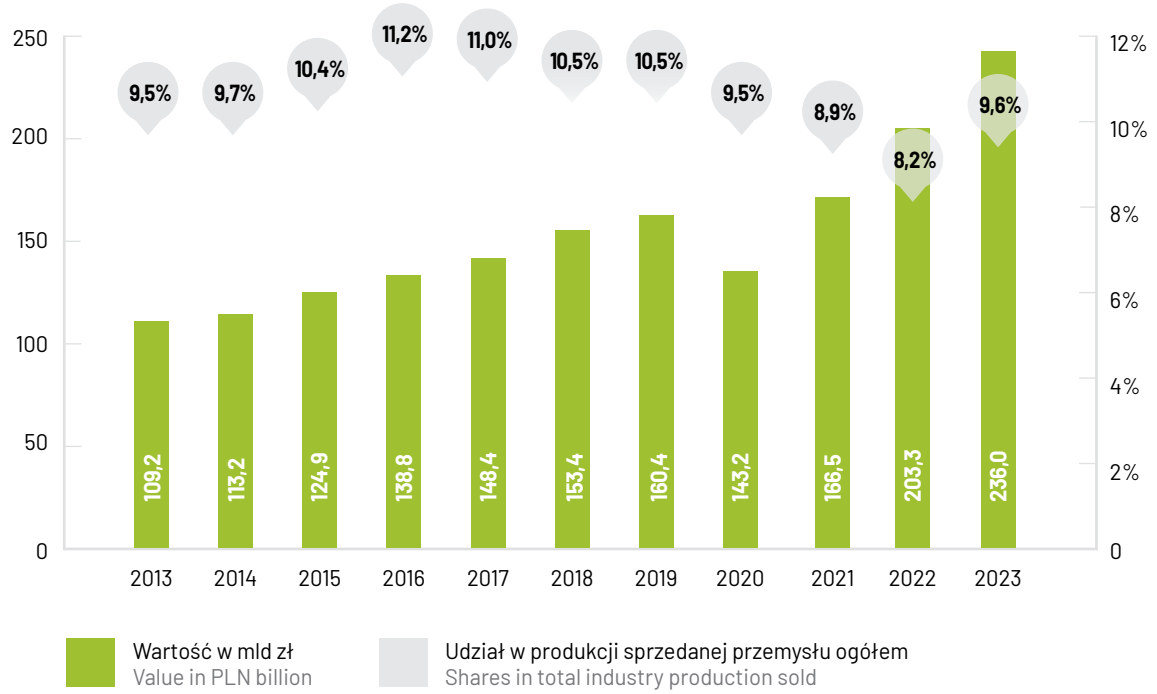
* Łącznie z oponami, szybami, akumulatorami, silnikami, wyposażeniem elektrycznym pojazdów oraz mechanicznymi częściami silników spalinowych
* Including tyres, glass, batteries, engines, electric equipment and mechanical parts of combustion engines

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Wzrost wartości produkcji pozwalał w przeszłości 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 roku poprzedniego, wartość nakładów inwestycyjnych na produkcję motoryzacyjną wyniosła 9,1 mld złotych. Załamanie wyników sprzedażowych przełożyło się na zmniejszenie tych wydatków w 2020 – o 18% r/r. Rok 2021 okazał się pod tym względem jeszcze gorszy i nakłady na inwestycje w przemyśle motoryzacyjnym zatrzymały się na poziomie 7,3 mld złotych (-2,6% r/r). W 2022 roku jednak wzrosły one z powrotem do poziomu sprzed dwóch lat: 7,5 mld (+2,7% r/r), by w 2023 spaść o 8% do 6,9 mld. Udział przemysłu motoryzacyjnego w całkowitej wartości

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 (-2.6% y/y). In 2022, however, they increased back to the level from two years ago: 7.5 billion (+2.7% y/y), in order to decline by 8% in 2023 to 6.9 billion. The share of the automotive industry in the total value of investment outlays in industry decreased from

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – wartość produkcji sprzedanej
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – sold production value



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 coversentities 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

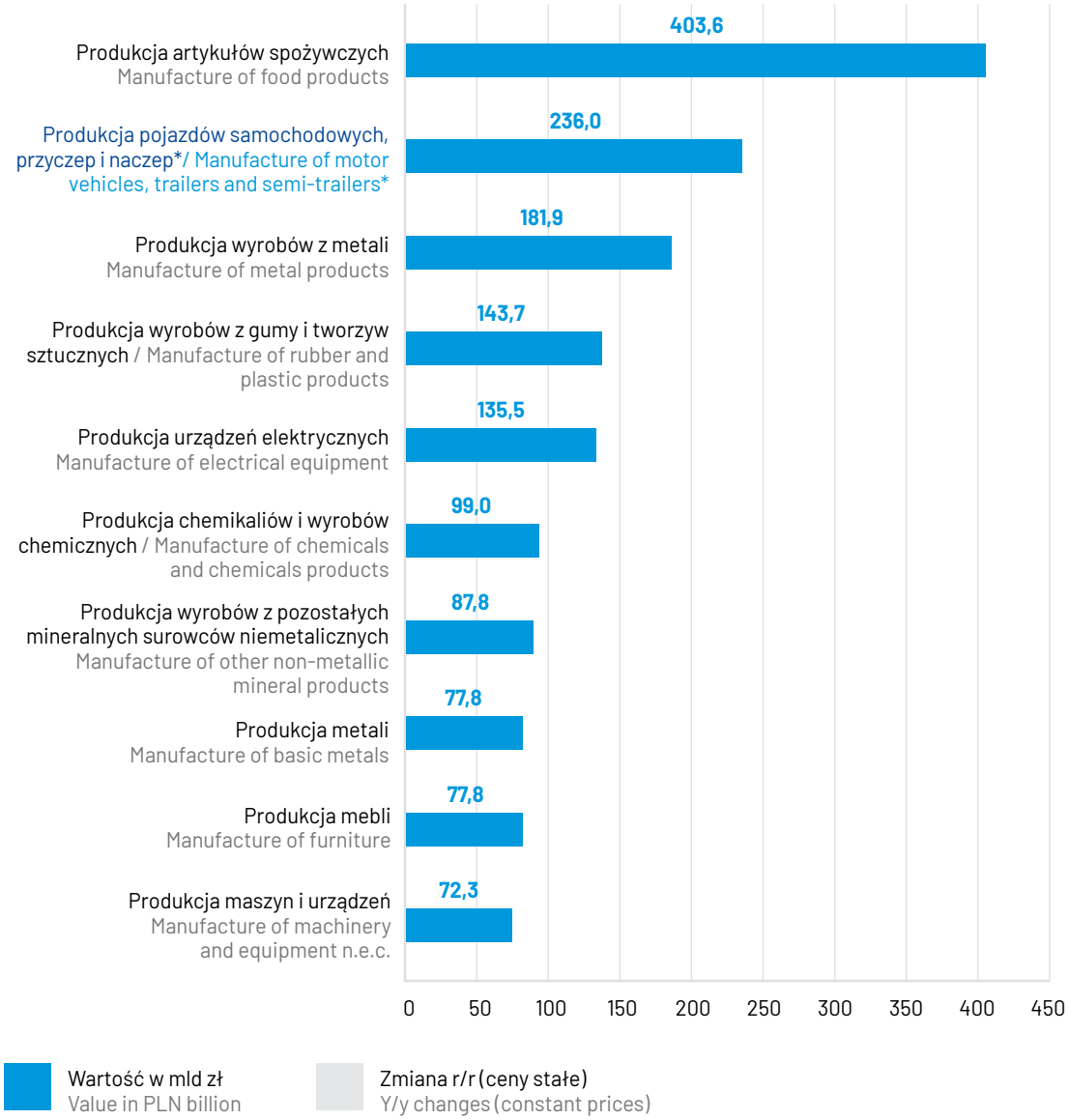
nakładów inwestycyjnych w przemyśle ogółem zmniejszył się z 6,9% w 2022 do 5,4% w 2023 roku. Segment produkcyjny motoryzacji w 2023 uplasował się na czwartym miejscu w zestawieniu kategorii przetwórstwa przemysłowego o największych nakładach inwestycyjnych.

6.9% in 2022 to 5.4% in 2023. In 2023, the automotive production segment ranked fourth in the list of industrial processing categories with the highest investment expenditures.

Poziom zatrudnienia w przemyśle motoryzacyjnym od lat cechował się niezachwianym wzrostem, nawet w czasie globalnego kryzysu, który powodował spadek wartości produkcji czy nakładów inwestycyjnych. W okresie 2010-2019 zatrudnienie rosło średniorocznie o 4,6%. Dopiero przestoje w pracy fabryk i problemy gospodarcze, które pojawiły się w czasie pandemii, odcisnęły piętno na tym wskaźniku. W 2020 roku liczba osób pracujących w przemyśle motoryzacyjnym

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

Produkcja sprzedana w przemyśle przetwórczym w 2023 roku [mld zł]
Sold production in manufacturing industry in 2023 [PLN billion]



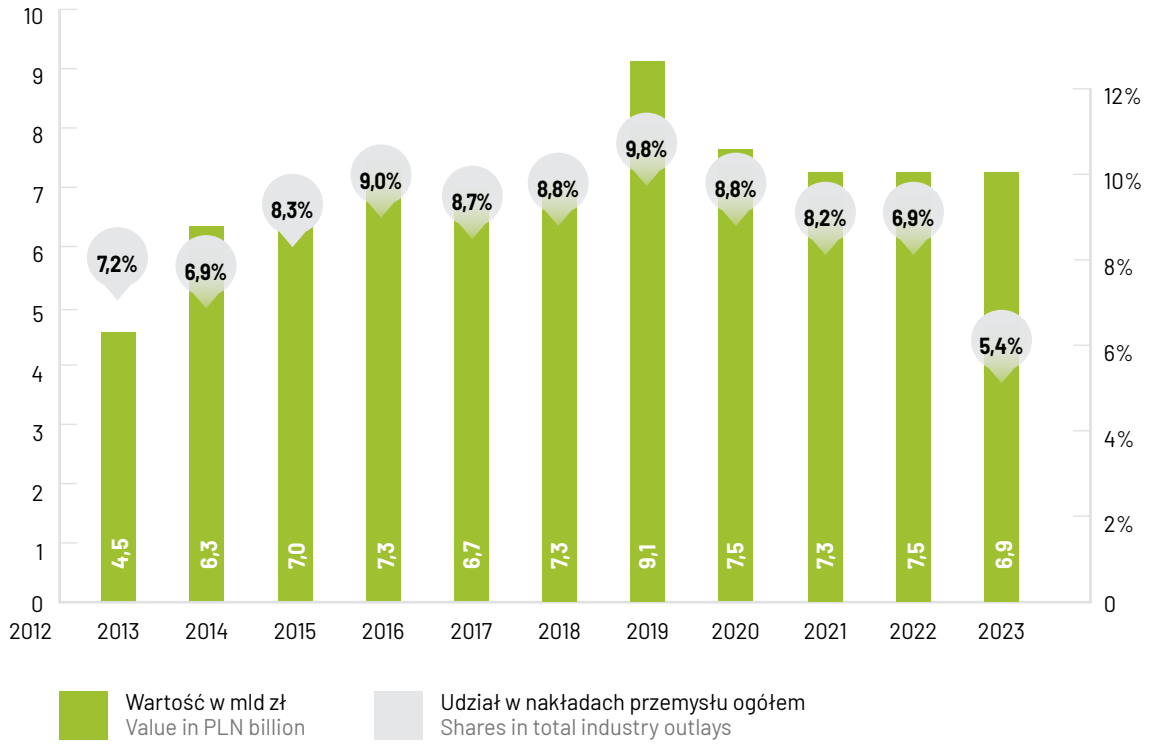
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data coversentities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor vehicles (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

skurczyła się o 10 tys. (-4,8% r/r). W 2021 pozostała na tym samym poziomie, by w 2022 spaść o kolejne 4 tys. (-1,7% r/r). W ostatnim roku trend w końcu odwrócił się – przemysł motoryzacyjny zasiliło 6 tys. nowych pracowników, co stanowiło wzrost o prawie 3%.

year. In 2021, it remained at the same level, to fall by another 4 thousand in 2022 (-1.7% y/y). In the last year, employment finally increased by 6 thousand, which represents nearly 3% growth in percentage terms.

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – nakłady inwestycyjne
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – investment outlays



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

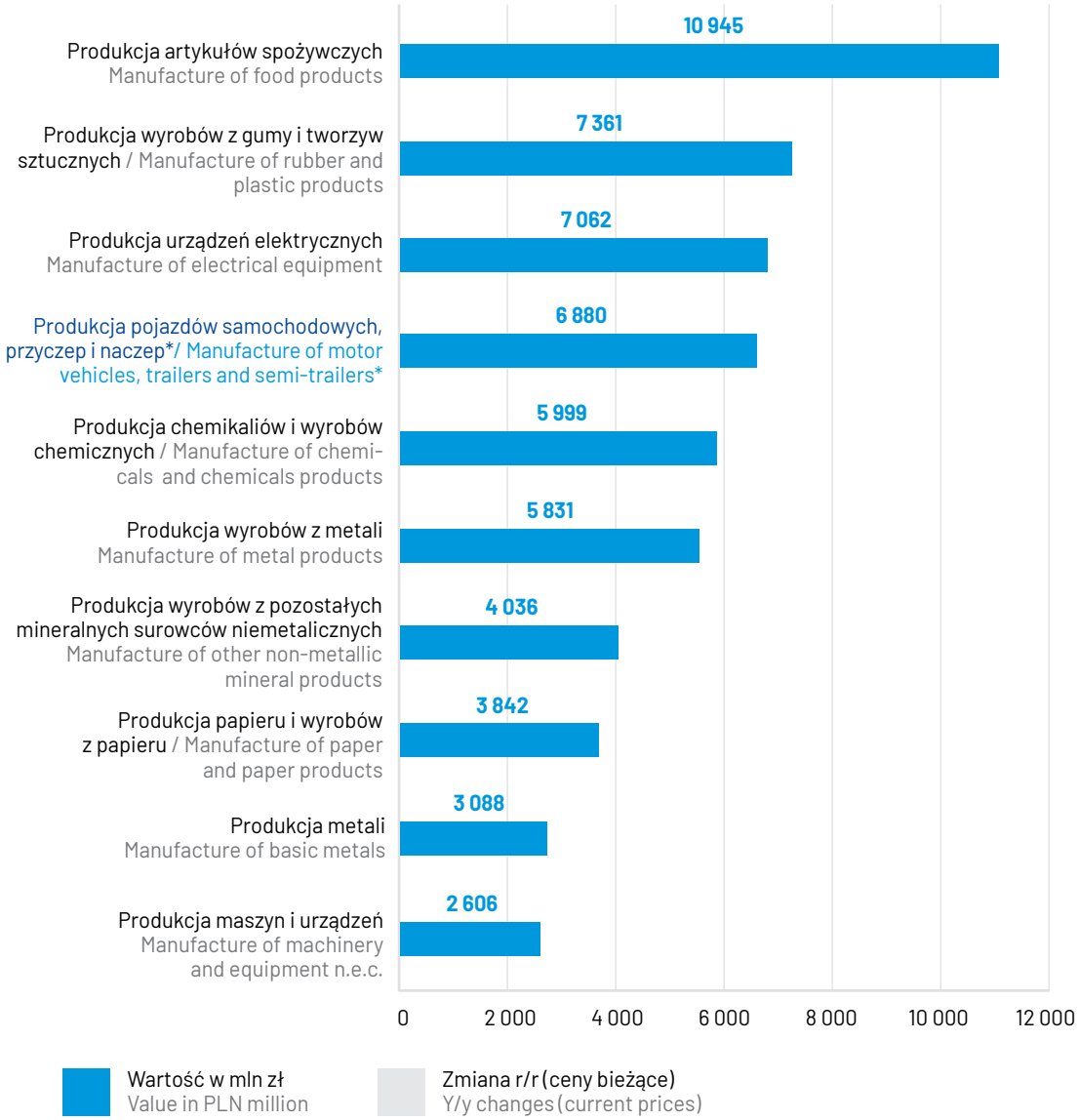
W 2023 roku w przemyśle motoryzacyjnym zatrudnienie znajdowały 202 tys. osób, czyli 7,4% wszystkich pracujących w przemyśle w ogóle. Niespełna dwukrotnie większe zatrudnienie występuje w obszarze produkcji artykułów spożywczych (378 tys. osób). Do gałęzi z wyższym poziomem zatrudnienia należą również przemysł metalurgiczny (293 tys.), a także wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (217 tys.).

Nominalne koszty pracy w przemyśle motoryzacyjnym, rozumiane jako przeciętne miesięczne wynagrodzenie, nie przestały rosnąć. W 2023 roku wyniosły 7 933 złotych brutto, więcej o 13,6% r/r. To dynamika ponad dwukrotnie wyższa niż odnotowywana w poprzednich dziesięciu latach (2012-2022), kiedy to wzrost wynagrodzeń w tej gałęzi przemysłu wynosił średniorocznie 6,1 Poziom wynagrodzeń w branży motoryzacyjnej od lat przewyższa

In 2023, the automotive industry employed 202 thousand employees, 7.4% of all people working in the industrial sector. Food manufacturing employs almost twice as many people (378 thousand), followed by metal products manufacturing (293 thousand) and production of rubber and plastic products (217 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 2023 it hit the mark of PLN 7,933 gross, up by 13.6% y/y. The growth rate was visibly higher compared to the previous ten years with the average annual 6.1% growth in the period 2012–2022. The wage level in the automotive industry has been above the industrial average for years. However, average monthly wages in

Nakłady inwestycyjne w przemyśle przetwórczym w 2023 roku [mln zł]
Investment outlays in manufacturing industry in 2023 [PLN million]



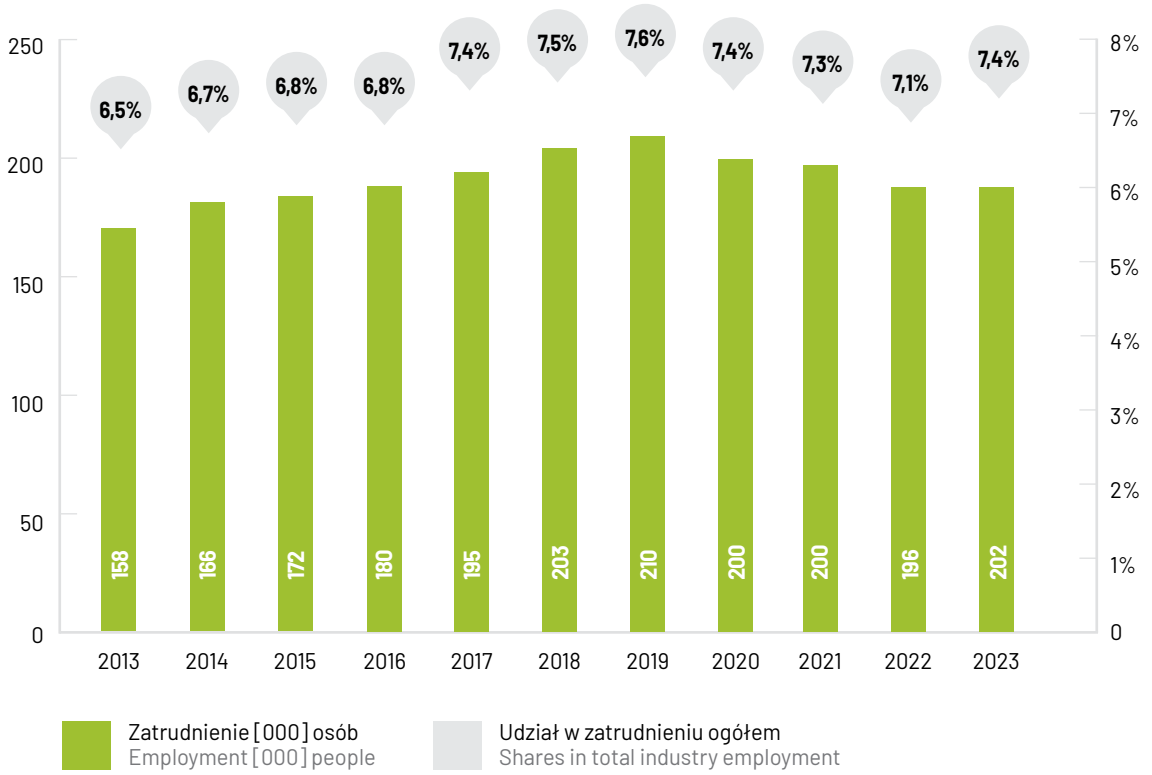
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor 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

średnią dla całego przemysłu. Jednak przeciętne miesięczne wynagrodzenia w sektorach farmaceutycznym, napojów, transportowym i chemicznym, a zwłaszcza w przemyśle tytoniowym, są nadal wyższe. W 2023 roku sektor tytoniowy awansował z trzeciego na pierwsze

the pharmaceutical, beverage, transport, and chemical sectors, especially in the tobacco industry, remain higher. In 2023, the tobacco sector moved up from third to first place in terms of wage levels.

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – zatrudnienie
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – employment



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

miejsce pod względem wysokości wynagrodzeń. Rentowność sprzedaży produkcji motoryzacyjnej (relacja wyniku finansowego do przychodów netto), pomimo wzrostu w 2022 roku, według danych GUS utrzymuje się jednak wciąż na zaniżonym poziomie. Wskaźnik wzrósł z 3,2% w 2021 do 3,4% w kolejnym roku, by w 2023 spaść do 1,2%. Jest on ponad czterokrotnie mniejszy niż rentowność ogółem w całym przemyśle w Polsce, która w ostatnim roku wyniosła 5,6%.

According to GUS data, the profitability of sales of automotive production (the ratio of financial result to net revenues) despite the growth in 2022, remains at a decreased level. The indicator grew from 3.2% in 2021 to 3.4% the following year to fall and reach 1.2% in 2023. Profitability is more than four times lower than the overall industry in Poland, where it amounted to 5.6% in the last year.

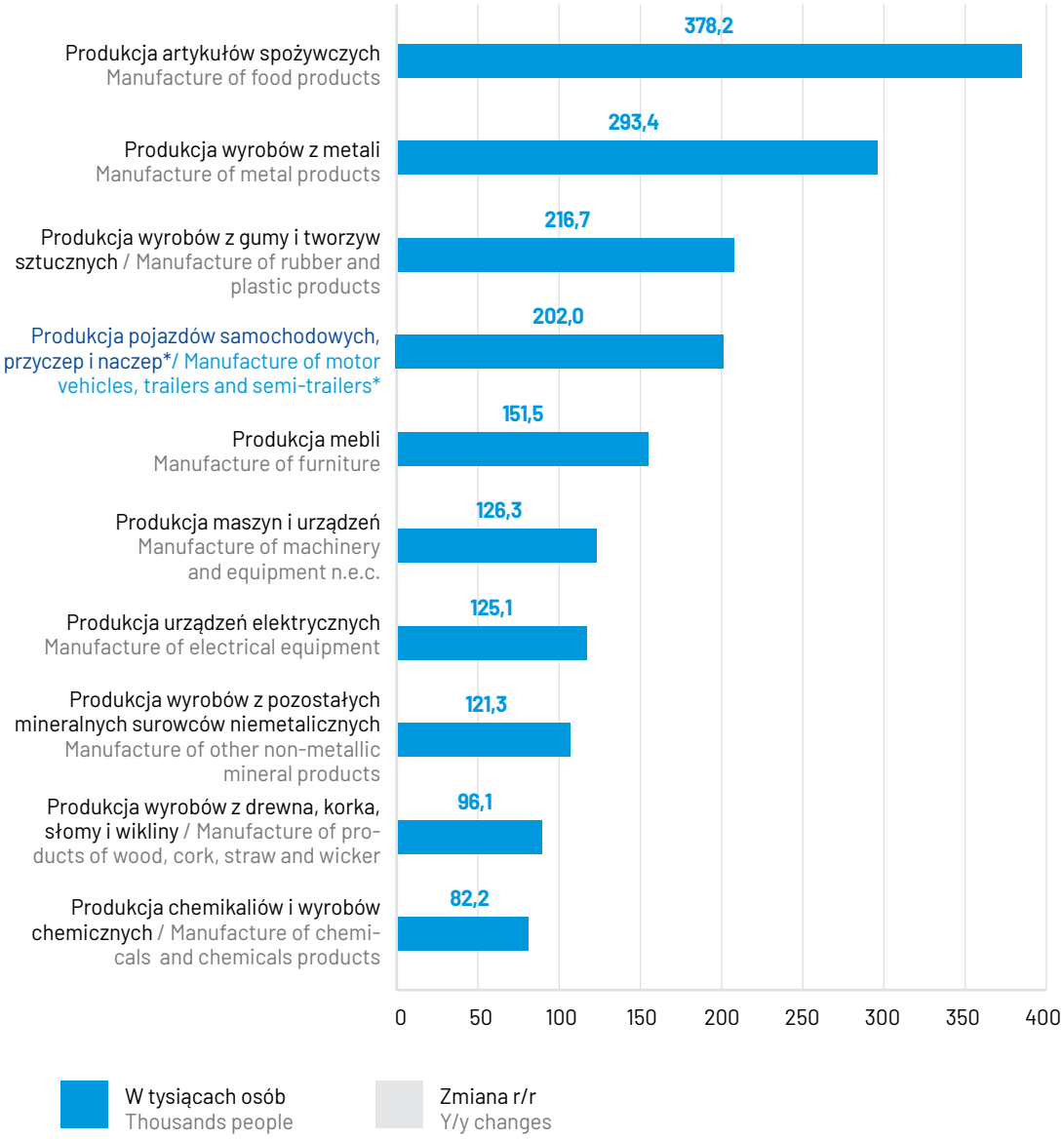
Rola sektora motoryzacyjnego w polskim eksporcie

W 2023 roku wartość eksportu szeroko rozumianych produktów motoryzacyjnych z Polski wzrosła o 19,8%

The role of the automotive sector in polish exports

In 2023, the value of exports of broadly defined automotive products from Poland grew by 19.8% y/y, to the level

Zatrudnienie w przemyśle przetwórczym w 2023 roku [000]
Employment in manufacturing industry in 2023 [000]



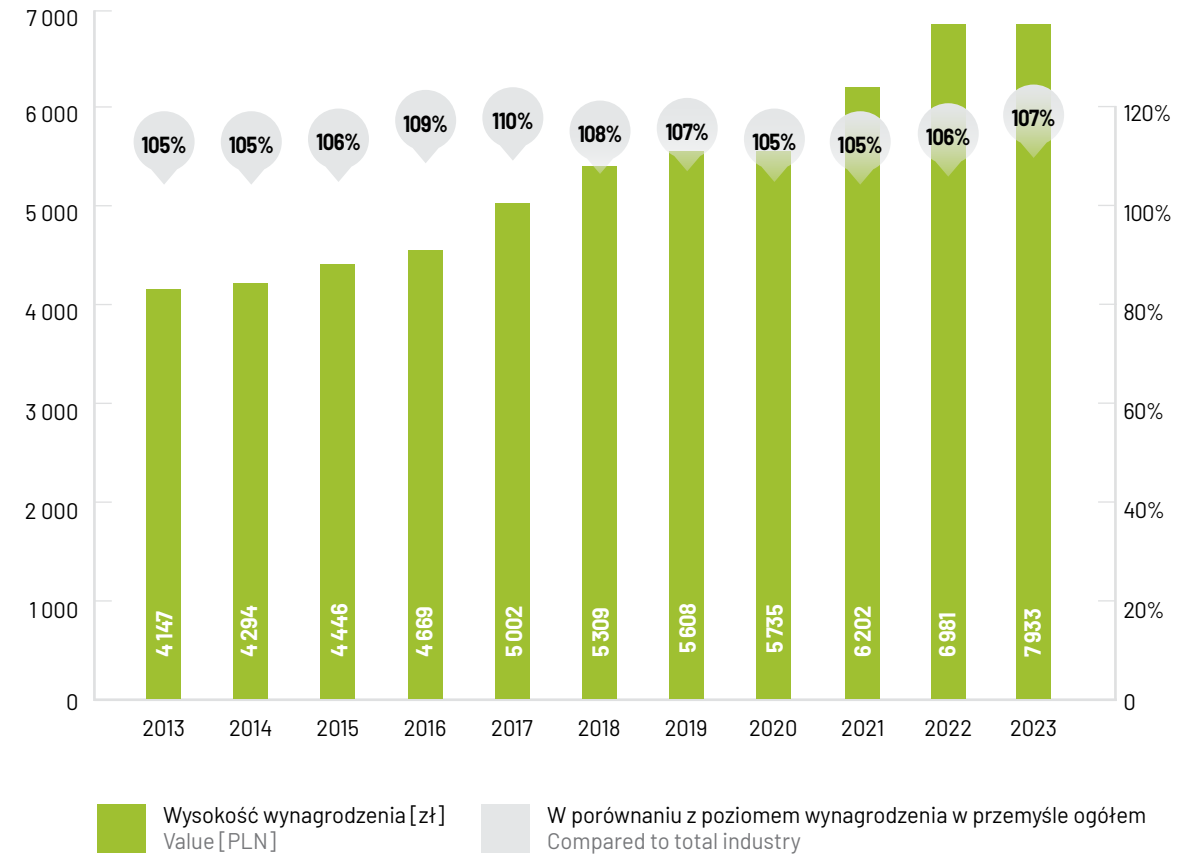
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor 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

względem roku poprzedniego, i osiągnęła 46,0 mld euro. Wartość ta przekroczyła już poziom z 2019 roku sprzed pandemii, kiedy to wartość sprzedanych za granicę produktów motoryzacyjnych wyniosła 36,5 mld euro. Pandemia i przerwane łańcuchy dostaw miały silniejszy,

of EUR 46.0 billion. This value has already exceeded the level of 2019 before the pandemic, when the value of automotive products sold abroad stood amounted to EUR 36.5 billion. In automotive products exports, the pandemic and supply chain disruptions had a more negative

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
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

negatywny wpływ na eksport produktów motoryzacyjnych niż wszystkich towarów ogółem. W przypadku całego eksportu wartość wyrażona w walucie euro wzrasta od 2020 roku.

impact than for all goods in general. In the case of total exports, the value expressed in euros has been increasing since 2020.

W 2023 roku największy wzrost wartości eksportu odnotowano w kategorii filtrów (+380% r/r), podwozi z silnikiem (+140,4% r/r) oraz ciągników drogowych (+60,3% r/r). Eksport akumulatorów litowo-jonowych wzrósł w 2023 roku o 27,4% i osiągnął wartość 10,53 mld euro, dzięki czemu stał się największą pod względem wartości kategorią.

In 2023, the highest growth was noted in the value of exports of filters (+380% y/y), chassis fitted with engines (+140.4% y/y) as well as road tractors (+60.3% y/y). The export of lithium-ion batteries increased by 27.4% in 2023 to reach EUR 10.53 billion and became the largest category by value.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle przetwórczym w 2023 roku [zł]
Average monthly gross wages and salaries in manufacturing industry in 2023 [PLN]

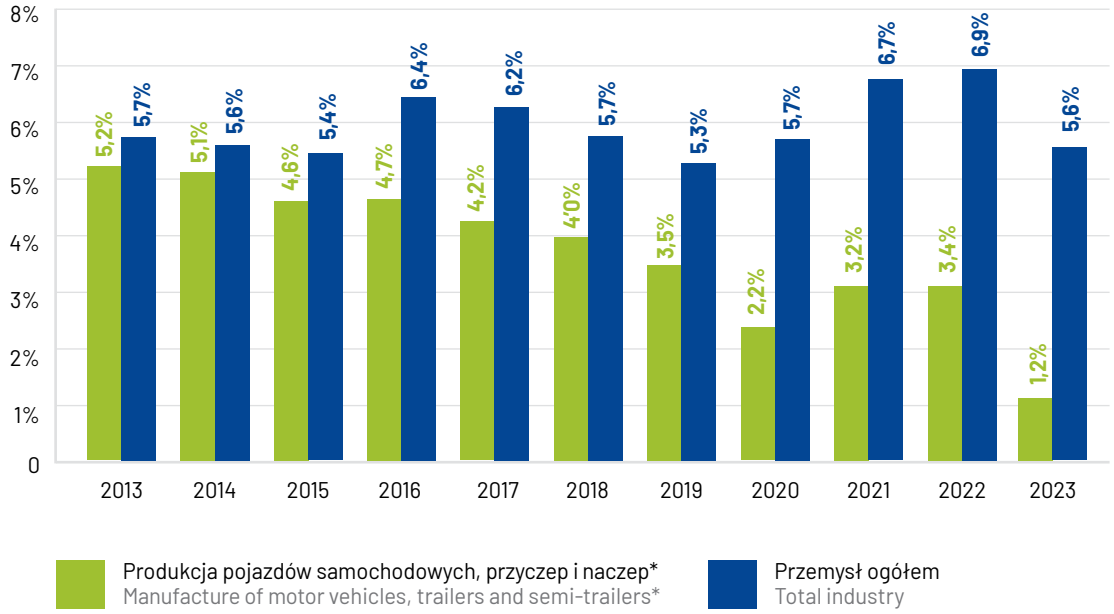
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor 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

Najważniejszym kierunkiem polskiego eksportu motoryzacyjnego pozostają Niemcy, gdzie w 2022 roku trafiły pojazdy, przyczepy, naczepy i ich podzespoły, części oraz akcesoria o wartości 11,1 mld euro, co stanowiło

Germany remains the most important destination for Polish automotive exports, buying vehicles, trailers, semi-trailers and their components, parts and accessories worth nearly EUR 11.1 billion in 2023, following

Rentowność sprzedaży
Sales profitability



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

wzrost o jedną czwartą (25,0% r/r). Kraj ten jest największym odbiorcą zarówno gotowych pojazdów, jak i podzespołów, przy czym pod względem wartości ponad trzykrotnie większa jest ta druga kategoria. Wśród kluczowych rynków najwyraźniej wzrosła w 2022 roku wartość eksportu produktów motoryzacyjnych do Turcji (+59,1% r/r), Wielkiej Brytanii (+32,9% r/r) i Włoch (+29,0% r/r).

an increase of one fourth (25.0% y/y). This country is the largest recipient of both Polish exports of finished vehicles and their components, with the latter categor being more than three times higher in terms of value. Among the key markets, the value of automotive exports to Turkiye (+59.1% y/y), Great Britain (+32.9% y/y) and Italy (+29.0% y/y) grew the most visibly in 2023.

Od lat Polska jest jednym z największych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Europie Środkowo-Wschodniej.
For many years Poland has been one of the largest recipients of foreign direct investment (FDI) in Central and Eastern Europe.

Rentowność sprzedaży w przemyśle przetwórczym w 2023 roku
Sales profitability in manufacturingi ndustry in 2023

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

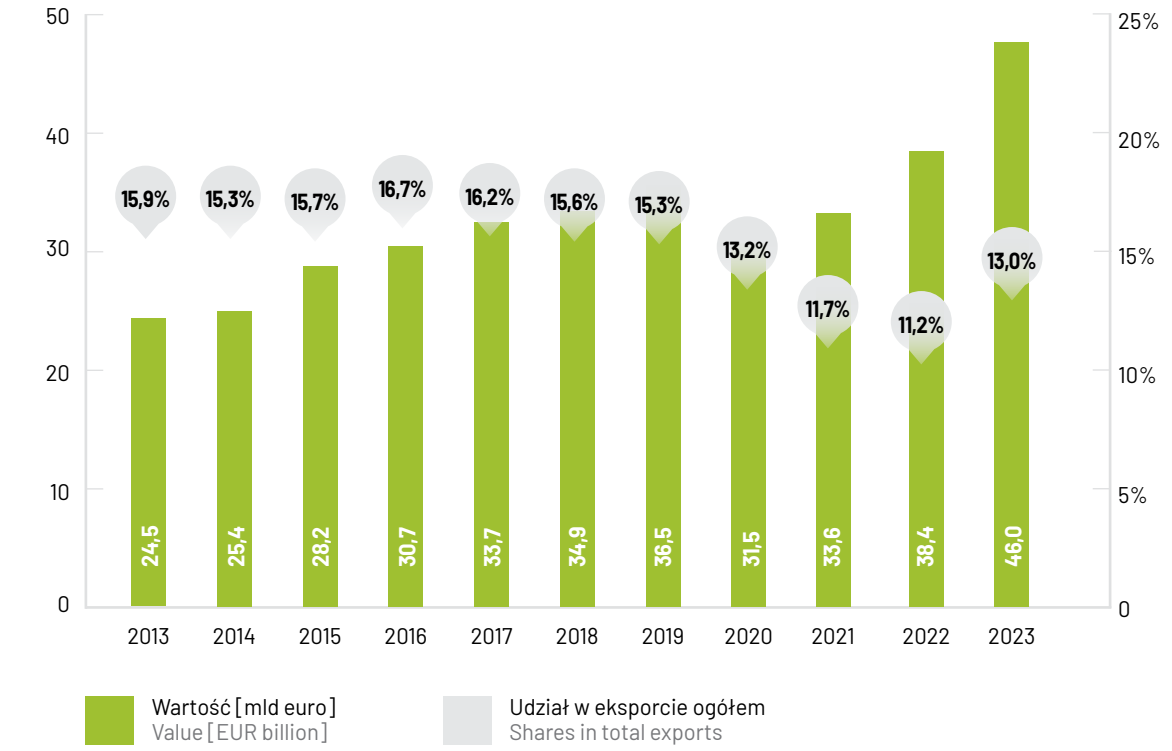
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w branży motoryzacyjnej w Polsce

Nad Wisłą najwyższy poziom napływu BIZ odnotowano w 2022 roku – prawie 30,0 mld euro. Jest to bardzo duży wzrost – aż o 124,5% od poziomu 13,3 mld euro w 2020 roku. Od roku 2019 (przed wybuchem pandemii) napływ inwestycji wzrósł ponad dwukrotnie.

Foreign direct investment in the automotive industry in Poland

The highest level of FDI inflow to the country, nearly EUR 30.0 billion, was recorded in 2022. This is a very large increase, by as much as 124.5% from the level of EUR 13.3 billion in 2020. Since the pandemic, the inflow of investments has more than doubled.

Eksport motoryzacyjny z Polski
Polish automotive exports



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

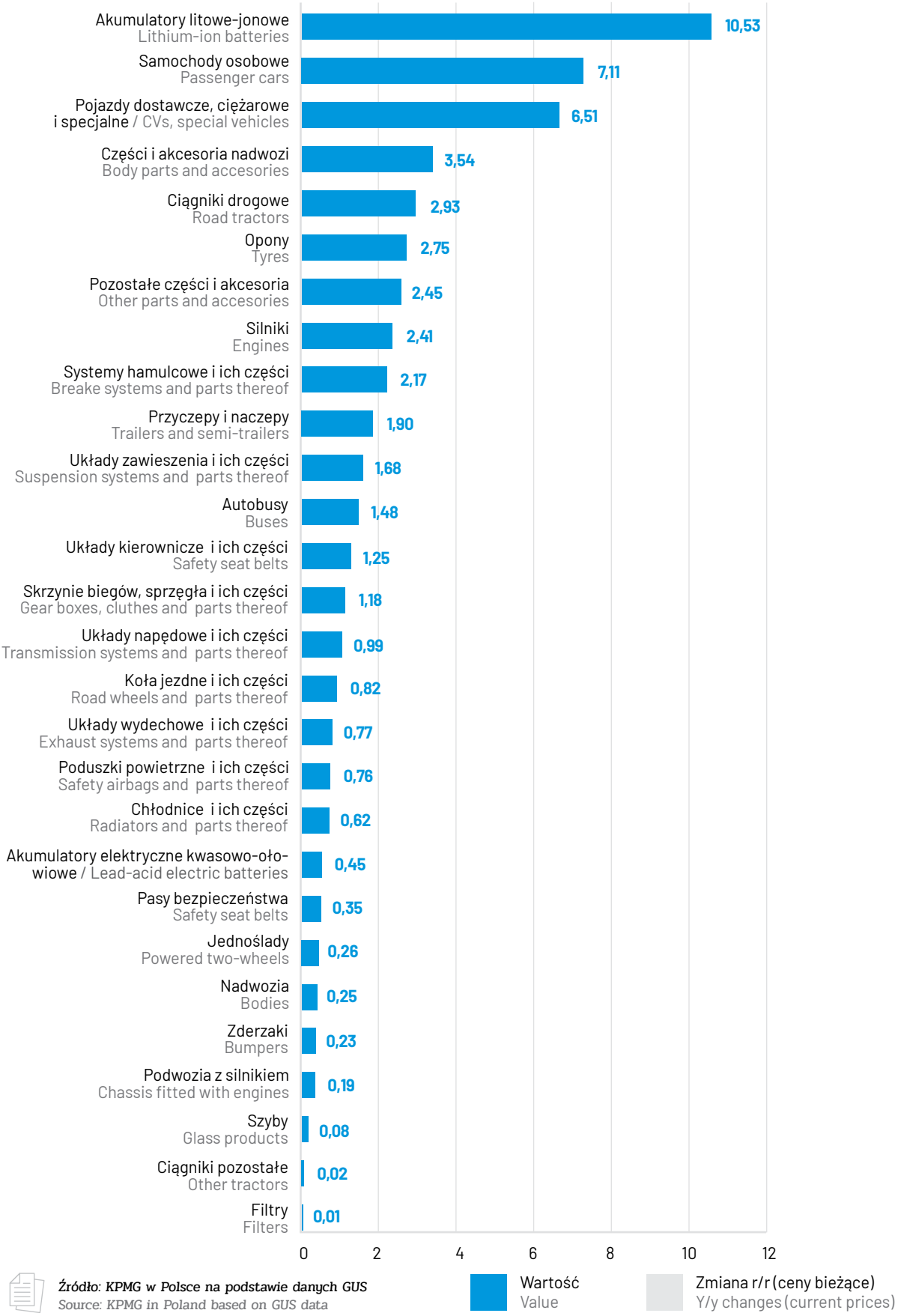
Ostatnie dostępne dane za 2022 rok pokazują rekordowe wzrosty inwestycji w handlu hurtowym i detalicznym pojazdami samochodowymi i motocyklami (ponad dwukrotnie) z 413 mln euro w 2021 roku do 967 mln euro w 2022 roku.

Na koniec 2022 roku łączna wartość stanu zobowiązań z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce wyniosła 251,5 mld euro. Stanowi to wzrost o 4,7% względem roku poprzedniego i o 17,2% więcej niż przed pandemią. Wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych odnotowano zarówno w segmencie produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (5,2% r/r) jak i w handlu hurtowym i detalicznym pojazdami samochodowymi i motocyklami (26,4% r/r).

The latest available data for 2022 show record increases in investments in the wholesale and retail trade of motor vehicles and motorcycles (more than doubled) from EUR 413 million in 2021 to EUR 967 million in 2022.

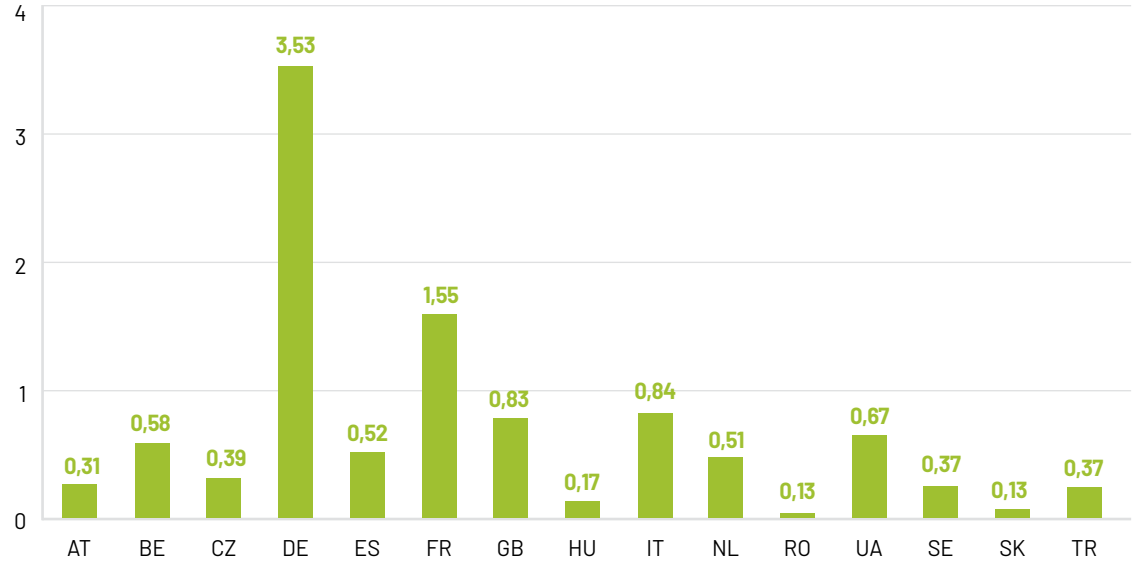
At the end of 2022, the total stock value of foreign direct investment inward position in Poland amounted to EUR 251.5 billion. This is a 4.7% increase compared to the previous year and 17.2% more than before the pandemic. An increase in FDI was recorded both in the segment of manufacturing of motor vehicles, trailers and semi-trailers (5.2% y/y) and in wholesale and retail trade in motor vehicles and motorcycles (26.4% y/y).

Eksport motoryzacyjny z Polski w 2023 roku [mld EURO] / Polish automotive exports in 2023 [EUR billion]



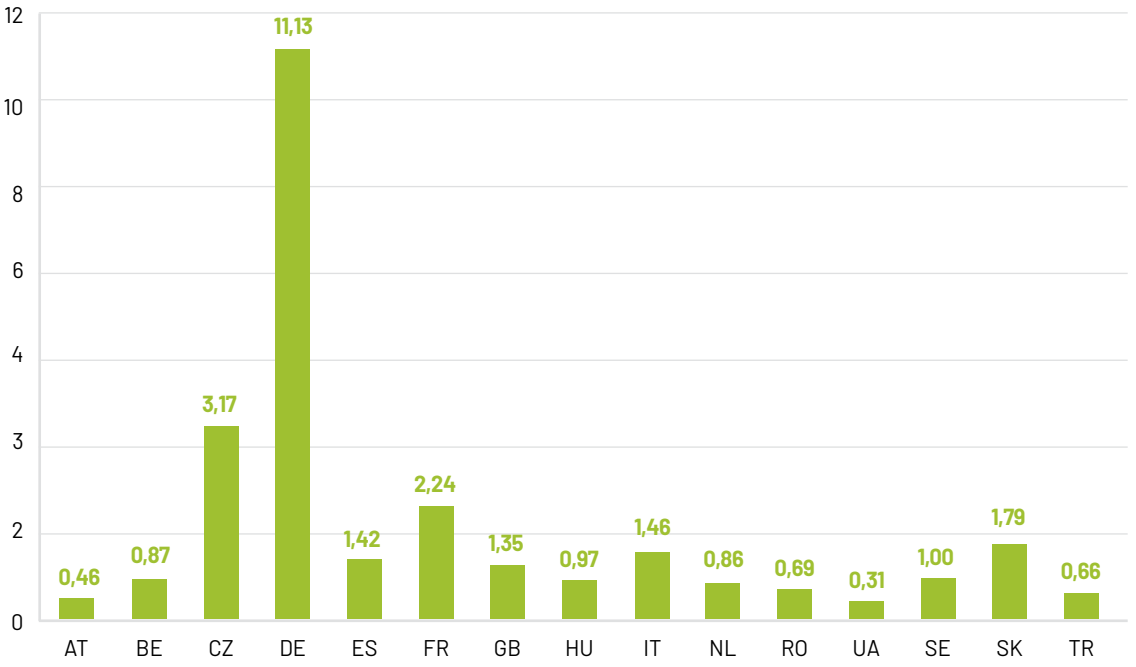
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

Kluczowe kierunki eksportu pojazdów oraz przyczep i naczep z Polski w 2023 roku [mld EURO]
Key destinations of Polish exports of vehicles, trailers and semi-trailers in 2023 [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 2023 roku [mld EURO]
Key destinations of Polish exports of components, parts and accessories in 2023 [EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych [mln EURO]
Foreign direct investment inflow [EUR million]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ogółem Total	9 863	10 473	14 832	4 716	2 059	8 994	12 138	12 588	8 142	13 555	12 069	13 332	24 719	29 931
⚙	432	759	-93	1 308	741	870	1 157	928	752	641	1 376	835	1 458	-17
§€	-	-103	67	103	167	122	408	367	598	-113	145	28	413	967

Stan zobowiązań Polski z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych [mln EURO]
Foreign direct investment stock [EUR million]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ogółem Total	128 834	161 378	157 151	178 257	168 506	171 674	167 091	176 005	200 638	200 687	214 553	208 499	240 315	251 554
⚙	5 818	6 478	6 527	7 990	7 238	7 811	8 643	9 212	10 148	13 084	11 781	10 999	11 465	12 056
§€	-	1 391	1 380	1 489	1 572	1 760	2 118	2 028	2 834	2 511	2 632	2 404	2 817	3 561

⚙ 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

www.kpmg.pl

K P M G
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.

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

K P M G
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.

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

Europa
Europe

PZPM

06

Park samochodowy

Statystyki przygotowane przez Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów ACEA wskazują, że w krajach Unii Europejskiej zarejestrowanych było w 2022 roku (najnowsze dostępne dane) 252 237,8 tys. samochodów osobowych, o 1,0 proc. więcej niż w 2021 roku.

Park samochodów dostawczych w UE liczył na koniec 2022 roku 30 191,2 tys. sztuk, o 1,5 proc. więcej niż w 2021 roku, samochodów ciężarowych 6 451,7 tys., natomiast autobusów 720,8 tys.
Średnio na tysiąc mieszkańców Unii przypadały 574 auta osobowe. Wśród krajów UE największe nasycenie samochodami, wyrażone w liczbie aut przypadających na tysiąc mieszkańców zanotowano w 2022 roku w Luksemburgu (695), a najmniejsze na Łotwie (410).
W całej Europie (UE, kraje strefy wolnego handlu EFTA i Wielka Brytania) na koniec 2022 roku było 297 170,5 tys. aut osobowych (wzrost 0,3 proc.), 36 647,8 tys. dostawczych (więcej o 1,6 proc.), 7365,4 tys. ciężarowych

Vehicle fleet

Statistics of the European Automobile Manufacturers' Association ACEA reveal that in 2022 (most recent data available) the European Union countries were home to 252,237.8 million passenger cars, or 1.0 per cent more than in 2021.

The passenger car fleet in the EU included 30,191.2 million units at end-2022, or more by 1.5 per cent versus 2021, plus 6,451,700 trucks and 720,800 buses.
The average number of passenger cars per 1,000 population in the EU totalled 574. The highest saturation with passenger cars in the EU per 1,000 population in 2022 was declared for Luxembourg (695), and the lowest for Latvia (410).
At end-2022, the whole of Europe (the EU, EFTA free trade zone countries and the United Kingdom) was home to 297,170.5 million passenger cars (up by 0.3 per cent), 36,647.8 million LCVs (up by 1.6 per cent), 7,365.4 million HCVs (up by 1.9 per cent), and 830.6 million

(więcej o 1,9 proc.) i 830,6 tys. autobusów (wzrost o 1,1 proc.). Łącznie region miał 342 014,2 tys. pojazdów samochodowych, o 1,1 proc. więcej niż na koniec 2021 roku.
Z danych Międzynarodowej Organizacji Producentów Samochodów OICA wynika, że największy park samochodów poza Europą znajdował się w 2020 roku w Chinach, gdzie było zarejestrowanych 273,4 mln samochodów osobowych, w USA 116,3 mln, w Japonii 62,2 mln, w Rosji 49,3 mln, w Brazylii 37,9 i w Indiach 34,3.
W przypadku samochodów użytkowych, z danych OICA wynika, że w 2020 roku największą flotą liczącą 172,8 mln dysponowały Stany Zjednoczone, przed Chinami (44,6 mln), EU (43,7 mln), Japonią (14,5 mln) i Indiami (11,3).

Szacunki ACEA wskazują, że w Europie w 2022 roku średni wiek samochodu osobowego wyniósł 12,3 roku (o 0,5 roku więcej niż rok wcześniej), a lekkiego dostawczego 12,5 roku (wzrost o 0,6 roku). Średni wiek samochodu ciężarowego sięgnął 13,9 roku (tyle samo co rok wcześniej). Odmłodniała jedynie flota autobusowa, do 12,5 roku, o 0,3 roku mniej niż rok wcześniej.

Najmłodszą flotą aut osobowych w UE dysponował Luksemburg (7,9 roku) oraz Austria (8,9 roku), choć w obu państwach średni wiek wzrósł: odpowiednio o 0,8 i 0,4 roku. Najstarszą flotę aut osobowych miały: Grecja (17,3 roku) i Estonia (16,6 roku). Grecja oraz Rumunia mają najstarszą flotę samochodów dostawczych (odpowiednio 21,4 i 15,8 lat).
Grecja ma najstarszą flotę ciężarówek (23 lata), zaś najmłodszą ma Austria (6,7 lat). Także w Grecji są najstarsze autobusy (18,8 lat), a najnowsze w Austrii (4,4 lat).

W unijnym parku użytkowanych pojazdów maleje popularność diesla. W 2022 roku udział samochodów osobowych z takim napędem wyniósł 40,8 proc. (o 2,0 pp. mniej niż dwa lata wcześniej), natomiast benzynowych 50,6 proc. (o 1,1 pp. mniej niż w 2020 roku), wylicza ACEA. Odsetek aut osobowych z napędem elektrycznym (bateryjnym) stanowił w 2022 roku 1,2 proc. unijnego parku samochodów osobowych (o 0,7 pp. więcej niż dwa lata wcześniej), zaś napędowi hybrydowemu przypadło 4,1 proc., o 2,3 pp. więcej niż w 2020 roku.
W przypadku samochodów dostawczych, ciężarowych i autobusów napęd wysokoprężny był najpopularniejszy. Bateryjne napędy znalazły się w 0,8 proc.

buses (up by 1.1 per cent). Altogether the region was home to 342,014,200 motor vehicles, more by 1.1 per cent versus end-2021.
Figures of the International Organization of Motor Vehicle Manufacturers OICA reveal that the largest vehicle fleet outside Europe in 2020 was based in China which was home to 273.4 million registered passenger cars, the US with 116.3 million units, Japan with 62.2 million, Russia with 49.3 million, Brazil with 37.9 million, and India with 34.3 million vehicles.
OICA statistics reveal that in 2020 the biggest CV fleet consisting of 172.8 million commercial vehicles was based in the US, ahead of China (44.6 million), the EU (43.7 million), Japan (14.5 million), and India (11.3 million).

ACEA estimates reveal that the average age of a European passenger car in 2022 was 12.3 years (up by 0.5 years versus the previous year), while LCVs were 12.5 years old on the average (up by 0.6 years). Meanwhile, an average truck was 13.9 years old (just like the year before). Only the bus fleet has been renewed to 12.5 years, or 0.3 years less than the year before.

The youngest passenger car fleet in the EU was based in Luxembourg (7.9 years) and Austria (8.9 years), although the average age has gone up in both countries by 0.8 and 0.4 years, respectively. The oldest car fleet was based in Greece (17.3 years) and Estonia (16.6 years). Meanwhile, Greece and Romania are home to the oldest LCV fleets (21.4 and 15.8 years, respectively).
Greece has the oldest HCV fleet (23 years), while the youngest trucks are driven in Austria (6.7 years). Greece is also home to the oldest buses (18.8 years), while Austria has the youngest bus fleet (4.4 years).

The share of diesel-powered vehicles in total EU fleet is plummeting. ACEA's figures reveal that in 2022 the share of vehicles fitted with diesel units accounted for 40.8 per cent (down by 2.0 percentage points versus two years ealier), while the figure for petrol-powered vehicles stood at 50.6 per cent (down by 1.1 percentage points versus 2020). In 2022, cars fitted with an electric drive (BEV) had 1.2 per cent of share in EU's total passenger car fleet (up by 0.7 percentage points versus 2020), whereas hybrids accounted for 4.1 per cent (up by 2.3 percentage points versus 2020).
Diesel engines were the most popular drives of commercial, heavy duty vehicles and buses. Electric drive

lekkich aut dostawczych, 0,1 proc. w ciężarowych i 1,9 proc. w autobusów.

Światowy champion bezpieczeństwa

Ruch drogowy w Europie należy do najbezpieczniejszych na świecie. Z danych Komisji Europejskiej, WHO oraz Global Health Observatory wynika, że na milion mieszkańców zanotowano w Unii Europejskiej 45 ofiar śmiertelnych wypadków drogowych, w pozostałych krajach Europy 91, w Ameryce Północnej 119, w Azji Południowo-Wschodniej 158, na zachodnim Pacyfiku 164, w Ameryce Południowej 172, na Bliskim Wschodzie 178 i w Afryce 272. Średnia dla całego świata wyniosła 167 zabitych na milion mieszkańców.
Sukces programu bezpieczeństwa w UE jest tym większy, że w latach 2010-2021 liczba ofiar wypadków drogowych zmalała o 32,8 proc. do 19,9 tys., gdy park samochodowy powiększył się o 17,3 proc. do 286,2 mln pojazdów.
W przeliczeniu na milion mieszkańców liczba ofiar zmalała w UE w latach 2011-2021 o jedną trzecią do 45 osób. W Szwecji wskaźnik sięga 20 osób, podobnie na Malcie, ale na Litwie, w Chorwacji, Bułgarii jest ponad 3 razy wyższy, a w Rumunii nawet 4 razy.

Poprawa bezpieczeństwa drogowego jest wynikiem wielu czynników, a jednym z nich jest coraz lepsze bezpieczeństwo bierne i czynne nowych samochodów. Są one wyposażone w coraz liczniejsze systemy wspomagania kierowcy takie jak asystent utrzymania pojazdu w pasie ruchu, alarm wykrywający pojazdy w martwym polu widzenia lusterek bocznych, system odczytujący znaki drogowe i automatyczny system powiadamiania o wypadkach e-call.
Ciężkie samochody otrzymują systemy alarmujące kierowcę o pieszym lub rowerzyście znajdującym się w martwym polu widzenia lusterek bocznych, aktywne tempomaty i systemy automatycznie uruchamiające hamowanie przed nieruchomą przeszkodą.

Europa jest regionem, który wdrożył jako pierwszy elektroniczne systemy zwiększające bezpieczeństwo jak ABS oraz ESP. Unia Europejska była pierwszym dużym rynkiem, który te rozwiązania promował prawnie, wpisując je na listę wyposażenia obowiązkowego.

was used to power 0.8 per cent of light commercial vehicles, 0.1 per cent of trucks and 1.9 per cent of buses.

The world's safety champion

Road traffic in Europe is one of the safest worldwide. Figures of the European Commission, the WHO, and the Global Health Observatory reveal that there are 45 road traffic fatalities per one million population in the EU versus 91 in other European countries, 119 in Northern America, 158 in South-East Asia, 164 in the Western Pacific, 172 in South America, 178 in the Middle East, and 272 in Africa. The average figure worldwide stood at 167 fatalities per 1 million population.
What makes the success of the EU's safety programme even more prominent is the fact that from 2010 until 2021 the number of road traffic fatalities went down from 32.8 to 19.9 per cent, while the fleet grew by 17.3 per cent to 286.2 million vehicles.
From 2010 until 2021 the number of fatalities per one million population in the EU went down by one-third to 45 victims. The figure for Sweden and Malta is 20, while the number of fatalities in Lithuania, Croatia and Bulgaria is three times higher, and even four times higher for Romania.

Improvements in road safety are the result of many factors, one of which is the ever-rising passive and active safety ensured by new cars which are fitted with a growing number of driver assistance systems, such as lane keeping assistant, blind spot warning, traffic sign recognition system or the automatic emergency e-call.
Heavy-duty vehicles benefit from systems that warn the driver that there is a pedestrian or a cyclist in the blind spot area, active cruise control and systems that automatically activate brakes in front of a stationary obstacle.

Europe is the region that first implemented electronic safety systems such as ABS and ESP, and the European Union was the first major market to legally promote these solutions by putting them on the mandatory equipment list.

Rejestracje nowych aut

Według danych ACEA w 2023 roku w krajach Europy (Unia Europejska, Wielka Brytania oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 12 847,5 tys. nowych aut osobowych, o 13,7 proc. więcej niż w 2022 roku. Kraje UE zanotowały 13,9-procentowy wzrost do 10 547,7 tys. aut, natomiast rejestracje w krajach EFTA zmalały o 4,8 proc. ACEA tłumaczy wzrosty rejestracji lepszym niż w poprzednim roku dostępem do półprzewodników i części.

Na pierwszym miejscu rankingu rejestracji pozostały Niemcy z wynikiem 2,84 mln samochodów (wzrost o 7,3 proc.), na drugim Francja (1,77 mln, wzrost o 16,1 proc.), na trzecim Włochy (1,57 mln, więcej o 18,9 proc.), przed Hiszpanią (0,95 mln, wzrost o 16,7 proc.).
Będąca poza Unią Europejską Wielka Brytania także zanotowała wzrost rejestracji, o 17,9 proc. do 1,9 mln aut.
W krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA najpopularniejszą marką w 2023 roku, tak jak i w poprzednich latach, był Volkswagen, który zdobył 10,6 proc. rynku (spadek o 0,1 proc.) z rejestracjami blisko 1,4 mln samochodów. Marka Volkswagen zapewniła także koncernowi VW AG zajęcie pierwszego miejsca w Europie z wynikiem przeszło 3,3 mln rejestracji i udziałem 25,9 proc., o 1,1 punktu proc. więcej niż w 2022 roku.
Drugim pod względem popularności koncernem w Europie była Grupa Stellantis, z rejestracjami ponad 2,1 mln aut, co dało grupie 16,6 proc. rynku, o 1,6 pp. mniej niż rok wcześniej. Wiodąca marka grupy, Peugeot, zdobyła 5,0 proc. rynku, o 0,5 pp. mniej w stosunku do 2022 roku.
Na trzecim miejscu znalazła się Grupa Renault z udziałem 9,7 proc. (o 0,3 punktu proc. więcej w stosunku do 2022 roku) i rejestracjami 1,2 mln aut. Wiodąca marka grupy, Renault, zwiększyła udział o 0,1 punktu proc. do 5,3 proc. rejestrując 0,68 mln aut.
Czwarte miejsce przypadło Grupie Hyundai z udziałem 8,6 proc. (spadek o 0,8 punktu proc.) i rejestracjami przekraczającymi po raz trzeci w historii grupy 1 mln aut, co oznacza wzrost sprzedaży o 4,3 proc.
Pierwszą piątkę zamyka Grupa BMW z udziałem rynkowym 7,1 proc., o 0,2 punktu proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego. Marka BMW zarejestrowała 0,73 mln aut (wzrost o 12,3 proc.) i utrzymała udziały na poziomie 5,7 proc.

New vehicle registrations

ACEA statistics reveal that transport authorities in European countries (the EU, the UK and EFTA Free Trade Association member states) registered 12,847,500 new passenger cars in 2023, that is, 13.7 per cent more than in 2022. The EU countries declared an increase by 13.9 per cent to 10,547,700 cars, while registrations in EFTA countries were down by 4.8 per cent. ACEA argues that registrations are up following a better access to semiconductors and parts compared to the previous year.

Ranking first in terms of registrations was once more Germany with 2.84 million vehicles (up by 7.3 per cent), with France coming second (1.77 million; up by 16.1 per cent), Italy third (1.57 million; up by 18.9 per cent), ahead of Spain (0.95 million; up by 16.7 per cent).
The United Kingdom, which is not a European Union member, also declared an increase in registrations by 17.9 per cent to 1.9 million cars.
Just like in recent years, the most popular make in the EU, the UK and the EFTA states in 2023 was Volkswagen with 10.6 per cent of market share (down by 0.1 per cent) and nearly 1.4 million registered vehicles. The Volkswagen brand has also secured the leading position in Europe for VW AG with 3.3 million registrations and 25.9 per cent of market share, up by 1.1 percentage points versus 2022.
Ranking second in terms of popularity in Europe was Stellantis Group with more than 2.1 million registrations, what gave it 16.6 per cent of market share, a result lower by 1.6 percentage points versus the previous year. The Group's leading brand, Peugeot, had 5.0 per cent of the market, down by 0.5 percentage points versus 2022.
Ranking third was Renault Group with 9.7 per cent of market share (up by 0.3 percentage point versus 2022) and 1.2 million registrations. The Group's leading brand, Renault, increased its share by 0.1 percentage points to 5.3 per cent and 680,000 registrations.
Ranking fourth was Hyundai Group with 8.6 per cent of market share (down by 0.8 percentage points) and registrations exceeding 1 million cars for the third time in history, what marks sales growth by 4.3 per cent.
Last in the top five came BMW Group with 7.1 per cent of share, down by 0.2 percentage points versus the previous year. BMW declared 0.73 million registrations (up by 12.3 per cent) and maintained its share at 5.7 per cent.

W 2023 roku największą dynamikę wzrostu w stosunku do 2022 roku zanotowała Tesla (56,9 proc. do 0,37 mln szt.) i Suzuki (41,6 proc. do 0,19 mln szt.). Wśród marek największą poprawę zanotowały poza wspomnianą Teslą: Lexus (53,6 proc.), Alfa Romeo (52,1 proc.) i Cupra (40,9 proc.).
Największe spadki zanotowały: Mitsubishi (25,1 proc.), Honda (9,8 proc.) i Fiat (3,4 proc.).
W 2023 roku 35,3 proc. zarejestrowanych w EU aut osobowych wyposażonych było w silnik benzynowy. Rok wcześniej ten odsetek wynosił 36,4 proc. W 2023 roku udział samochodów z silnikami diesla zmalał do 13,6 proc. (16,4 proc. w 2022 roku).

In 2023, the biggest growth dynamics versus 2022 was demonstrated by Tesla (56.9 per cent to 0.37 million units), and Suzuki (41.6 per cent, up to 0.19 million units). Save for Tesla, brands that recorded the most impressive growth included: Lexus (53.6 per cent), Alfa Romeo (52.1 per cent) and Cupra (40.9 per cent).
The biggest decrease was declared by: Mitsubishi (25.1 per cent), Honda (9.8 per cent) and Fiat (3.4 per cent).
In 2023, 35.3 per cent of passenger cars registered in the EU were fitted with a petrol engine versus 36.4 per cent the year before. In 2023, the share of diesel-powered vehicles shrunk to 13.6 per cent (16.4 per cent in 2022).

Pojazdy z napędem alternatywnym stanowiły 51,1 proc. rejestracji, gdy rok wcześniej 47,2 proc. Udział aut hybrydowych sięgnął 25,8 proc. (22,6 proc. w 2022 roku). Udział aut elektrycznych (bateryjnych) stanowił 14,6% (12,1% rok wcześniej) a pojazdów typu plug-in 7,7 proc. (9,4 proc. rok wcześniej), natomiast aut z innymi napędami alternatywnymi (na gaz ziemny i propan-butan) 3 proc. (tyle samo co w 2022 roku).

Alternative drives accounted for 51.1 per cent of registrations versus 47.2 per cent the year before. The share of hybrids stood at 25.8 per cent (22.6 per cent in 2022). EVs (BEVs) had 14.6 per cent of share (12.1 per cent the year before), and plug-in hybrids 7.7 per cent (9.4 per cent the year before). Meanwhile, vehicles with other alternative drives (natural gas and propane-butane) had 3 per cent of share (the same as in 2022).

Rejestracje pojazdów użytkowych

ACEA podaje, że w 2023 roku liczba rejestracji lekkich nowych pojazdów użytkowych o dmc do 3,5 tony w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA wzrosła o 15,6 proc. do przeszło 1,87 mln aut. Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony powiększyły się o 16,3 proc. do 411,7 tys.

Commercial vehicle registrations

ACEA reveals that in 2023 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 by 15.6 per cent to more than 1.87 million vehicles. Registrations of new trucks with GVWR above 3.5 tonnes were up by 16.3 per cent to 411,700 units.

Rejestracje samochodów w Europie (EU26 + EFTA+UK) [000 szt.]
Motor vehicle registration in Europe (EU26 + EFTA+UK) [000 units]

	2023	2022	Zmiana % r/r Change % y/y
Osobowe / Cars	12 847,5	11 294,5	13,7
Dostawcze / LCVs	1 872,4	1 620,3	15,6
Samochody ciężarowe / Trucks	411,7	353,9	16,3
Autobusy / Buses	39,9	32,7	22,3
Razem / Total	**15 171,5**	**13 301,4**	**14,1**

Źródło / Source: **ACEA**

Rejestracje samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wzrosły w 2023 roku w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA o 14,9 proc. do 275,6 tys. pojazdów. Największym rynkiem w segmencie ciężkim są Niemcy z rejestracją 69 tys. sztuk, o 25,2 proc. więcej niż w 2022 roku. Wyprzedziły one Francję, gdzie zarejestrowano 43,6 tys. samochodów, o 9,9 proc. więcej niż rok wcześniej i Wielką Brytanię (41,5 tys., o 15,7 proc. więcej od wcześniejszego roku). Polska jest czwartym rynkiem z wynikiem 31,8 tys. pojazdów i 1,2-procentowym spadkiem.
Rejestracje autobusów o dmc powyżej 3,5 tony wzrosły w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA o 22,3 proc. do 39,9 tys., w tym 6,1 tys. we Francji, 5,5 tys. w Wielkiej Brytanii i 5,5 tys. w Niemczech. Polska znalazła się na jedenastej pozycji rankingu, z 33,7-procentowym spadkiem i rejestracjami 0,98 tys. autobusów.

Europejski filar

Miniony rok jest lepszy od poprzedniego pod względem zaopatrzenia w części i komponenty, spadły także ceny samochodów. Komisja Europejska przewiduje, że unijne PKB wzrośnie w 2024 roku o 0,9 proc., (pod koniec 2023 roku szacowała wzrost na 1,2 proc), a w przyszłym roku o 1,5 proc., przy wcześniejszych prognozach na poziomie 1,6 proc.

Wielką niewiadomą jest rozwój wojny na Ukrainie i Bliskim Wschodzie, które może zdestabilizować cały region i światową gospodarkę. Konflikty przyczynił się do znacznego wzrostu cen energii i paliw, co przyspieszyło inflację. Ceny oraz inflacja maleją szybciej od prognoz, ale kredyt jest nadal drogi.
Przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki. W krajach Europy i bliskiej Azji działało w 2023 roku 322 fabryki montażu ostatecznego, produkujących silniki oraz baterie trakcyjne. W unijnych krajach działało 213 zakładów, z których 80 wytwarzały modele osobowe.

Znajdujące się w Europie fabryki wyprodukowały w 2022 roku 10 890,1 tys. samochodów osobowych, a udział europejskich fabryk w światowej produkcji modeli osobowych wyniósł 15,9 proc. Unia Europejska jest drugim regionem po Chinach w rankingu największych producentów aut osobowych.

In 2023, registrations of trucks and tractor units with GVWR above 16 tonnes were up by 14.9 per cent to 275,600 vehicles in the EU, the UK and the EFTA states. With 69,000 HCV registrations, by 25.2 per cent more than in 2022, Germany is the largest market in Europe. It outperformed France with 43,600 registered vehicles, up by 9.9 per cent on a year earlier, and the UK (41,500; up by 15.7 per cent compared to the previous year). Poland is the fourth largest market with 31,800 vehicles, a figure lower by 1.2 per cent.
Registrations of buses with GVWR above 3.5t in the EU, the UK and EFTA countries were up by 22.3 per cent to 39,900 units. This figure includes 6,100 registrations in France, 5,500 in the UK and 5,500 in Germany. With figures going down by 33.7 per cent and 980 bus registrations, Poland was down to the eleventh position in the league table.

The backbone of the European economy

The past year was better than the previous one in terms of parts and components supplies, which have clearly improved, and also brought lower prices. The European Commission projects that EU's GDP will grow by 0.9 per cent (it projected 1.2 per cent growth at end-2023), and by 1.5 per cent next year, versus earlier forecasts at 1.6 per cent.

Further development in the war-torn Ukraine and the Middle East remains unknown, while both conflicts may destabilise the region and the world economy. Wars have made energy and fuel prices balloon, what has accelerated inflation. Prices and inflation are decreasing faster than forecasts, but loans remain expensive.
The automotive sector and related industries are the backbone of the European economy. In 2023, Europe and near Asia were home to 322 auto final assembly facilities manufacturing engines and traction batteries. There were 213 auto factories operating in EU countries, of which 80 were assembling passenger cars.

In 2022, European manufacturing sites assembled 10,890,100 passenger cars, while the share of European manufacturing sites in global passenger car production totalled 15.9 per cent. The European Union is the second largest passenger car manufacturing region after China.

Według danych ACEA z 2022 roku, w Europie najwięcej aut osobowych wyprodukowano w Niemczech (3,33 mln), w Hiszpanii (1,73 mln), Czechach (1,21 mln), Słowacji (0,97 mln), Francji (0,95 mln), Rumunii (0,51 mln), Włoszech (0,49 mln), Węgrzech (0,45 mln) i w Szwecji (0,25 mln).

ACEA's figures reveal that in 2022 the biggest number of passenger cars in Europe was made in Germany (3.33 million), Spain (1.73 million), the Czech Republic (1.21 million), Slovakia (0.97 million), France (0.95 million), Romania (0.51 million), Italy (0.49 million), Hungary (0.45 million), and Sweden (0.25 million).

W Europie znajduje się 46 fabryk wytwarzających lekkie samochody dostawcze, z 56 zakładów wyjeżdżają samochody ciężarowe, z 71 fabryk autobusy, także 71 zakładów wytwarza silniki, zaś 41 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 (436,6 tys.), Francji (428,7 tys.) i Polski (246,7 tys.). W produkcji samochodów ciężarowych o dmc przekraczającym 3,5 ton prym wiodą Niemcy (156,2 tys.) przed Francją (65,7 tys.) i Holandią (64,6 tys.).

Europe is home to 46 sites manufacturing light commercial vehicles, 56 truck factories, 71 bus factories, 71 engine and 41 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. Bearing that in mind, ACEA reveals that most light commercial vehicles with GVWR of up to 3.5t are assembled in Spain (436,600), France (428,700), and Poland (246,700). Germany (156,200 units), ahead of France (65,700) and the Netherlands (64,600), is leading the way in production of trucks with GVWR of more than 3.5 tons.

Wartość eksportu pojazdów samochodowych wyniosła w 2022 roku 171,4 mld euro, zaś wartość importu sięgnęła 69,6 mld euro, zatem nadwyżka wyniosła 101,9 mld euro, co oznacza blisko 30-procentowy wzrost w stosunku do 2021 roku.

In 2022, the value of passenger car exports stood at EUR 171.4 billion, whereas the value of imports fetched EUR 69.6 billion, with surplus totalling EUR 101.9 billion, what marks an increase by 30 per cent versus 2021.

Największymi odbiorcami były: USA (37,4 mld euro), Wielka Brytania (30,6 mld) i Chiny (24,5 mld euro). Import pochodził przede wszystkim z: Wielkiej Brytanii (10,3 mld euro), Turcji (10,1 mld euro) i Chin (9,7 mld euro). W przypadku aut osobowych, których za granicę wysłano 5,55 mln sztuk, wartość eksportu sięgnęła 157,3 mld euro, a bilans handlowy wyniósł plus 95,7 mld euro.
Wartość wyeksportowanych 0,43 mln lekkich pojazdów dostawczych wyniosła 6,9 mld euro i była o 1,5 mld większa od wartości importu. Wartość wyeksportowanych 0,27 mln samochodów ciężarowych oraz autobusów o dmc powyżej 3,5 ton sięgnęła 6,4 mld euro, dając 5,6 mld euro nadwyżki w bilansie handlowym.
ACEA podaje, że danina zmotoryzowanych w głównych krajach UE wyniosła w 2022 roku 392,9 mld euro. Natomiast łączne przychody firm samochodowych stanowią ponad 8 proc. unijnego PKB.

The largest export markets included: the US (EUR 37.4 billion), the United Kingdom (EUR 30.6 billion) and China (EUR 24.5 billion) Cars were mainly imported from: the UK (EUR 10.3 billion), Turkey (EUR 10.1 billion) and China (EUR 9.7 billion).
Export of 5.55 million passenger cars generated EUR 157.3 worth of revenue, while positive trade balance totalled EUR 95.7 billion.
The value of exported LCVs stood at EUR 0.43 billion and was higher by EUR 1.5 billion versus the import value. The value of exported HCVs and buses above 3.5t GVWR stood at EUR 6.4 billion, what contributed to EUR 5.6 billion worth of surplus in the trade balance.
ACEA reveals that total taxes paid by motorists in key EU states in 2022 stood at EUR 392.9 billion, whereas total revenue of auto-makers accounted for more than 8 per cent of the EU's GDP.

Od przemysłu motoryzacyjnego zależało w 2021 roku bezpośrednio i pośrednio 12,9 mln osób, czyli 6,8 proc. zatrudnionych w unijnej gospodarce. Przemysł

In 2021, 12.9 million people, or 6.8 per cent of total employment in the European processing industry, made their living directly on European auto manufacturing

motoryzacyjny daje pracę 2,4 mln osób, co odpowiada 8,3 proc. unijnego przemysłu przetwórczego.

Dane zebrane przez ACEA wskazują, że w 2021 roku bezpośrednio w motoryzacji najwięcej osób pracowało w Niemczech (868,9 tys.), we Francji (226,7 tys.), Polsce (210,4 tys.), Czechach (175,8 tys.), Włoszech (175,8 tys.), Rumunii (164,0 tys.) i Hiszpanii (156,8 tys.).
Pozostałe osoby pracują u dostawców (np. chemii) i jest to 0,7 mln stanowisk pracy, w branżach obsługujących motoryzację, jak sprzedaż aut i części, transport i budowa dróg oraz tuneli.

Norma Euro 7/VII

Komisja Europejska przewiduje nie tylko masowe wprowadzenie pojazdów z napędami alternatywnymi, ale i aut spełniających normy Euro 7/VII. Nowe regulacje przyjął w marcu 2024 roku Parlament Europejski, a miesiąc później ministrowie transportu krajów członkowskich UE.

Nowa norma czystości spalin podnosi wymagania szczególnie w stosunku do warunków prowadzenia prób, co przede wszystkim dotyczy producentów samochodów ciężarowych i autobusów. Wprowadzi także ograniczenia w ścieralności okładzin hamulcowych i opon oraz narzuca minimalne wymagania trwałości akumulatorów trakcyjnych w pojazdach elektrycznych.
Przepisy dają 30 miesięcy okresu przygotowawczego dla nowych typów aut osobowych i dostawczych oraz 42 miesiące dla nowych aut osobowych i dostawczych. Dla samochodów ciężarowych i autobusów okres przygotowawczy wynosi 48 miesięcy dla nowych typów i 60 miesięcy dla nowych egzemplarzy tych pojazdów.
Wprowadzenie nowej normy zmniejszy emisję szkodliwych substancji o 4 proc. w przypadku modeli osobowych i o 2 proc. w przypadku użytkowych. Tymczasem wymiana parku na samochody osobowe spełniające normę Euro 6 oraz elektryczne, ma potencjał na zmniejszenie emisji do 2035 roku o 80 proc. w stosunku do 2020 roku.

W przypadku samochodów ciężarowych i autobusów modele sprzed normy Euro VI stanowią trzy czwarte parku i odpowiadają za 92 proc. emisji tlenków azotu.

operations. The motor industry provides employment to 2.4 million people, what corresponds to 8.3 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 2021 were based in Germany (868,900), France (226,700), Poland (210,400), the Czech Republic (175,800), Italy (175,800), Romania (164,000), and Spain (156,800).
Other jobs have been created by suppliers (e.g. of chemicals) and their number has been estimated at 0.7 million in sectors supporting the automotive industry, including car and parts sales, transport, road and tunnel construction.

The Euro 7/VII standard

The European Commission intends to deploy alternative drives as well as Euro 7/VII-compliant vehicles on a mass scale. New regulations were adopted by the European Parliament in March 2024, and a month later by the transport ministers of EU member states.

The new emission standard introduces more stringent requirements for test conditions, what is mainly relevant for heavy-duty and bus manufacturers. It also introduces wear-and-tear limits for brake pads and tires and imposes minimum lifespan requirements for traction batteries fitted in electric vehicles.
Regulations provide a 30-month long preparatory period for new types of passenger cars and light commercial vehicles as well as 42-month long preparatory period for new passenger cars and light commercial vehicles. The preparatory period for new types of heavy-duty vehicles and buses is 48 months and 60 months for new units of these vehicles.
Introduction of the new standard will reduce harmful emissions by 4 per cent from passenger cars and by 2 per cent from commercial vehicles. Meanwhile, renewing the fleet with Euro 6-compliant passenger cars and EVs may potentially reduce emissions by 80 per cent by 2035 versus the 2020 level.

Pre-Euro 6 models of trucks and buses account for three-quarters of total fleet and 92 per cent of nitric oxide emissions. Therefore, new standards will hike

Zarazem nowe normy zwiększą cenę aut osobowych o 2 tys. euro na sztuce. ACEA uważa, że taka podwyżka zniechęci klientów do wymiany aut.
W przypadku ciężarówek i autobusów zmiana normy z Euro VI na Euro VII oznacza wyższą cenę nawet aż o 12 tys. euro. ACEA przypomina, że norma Euro VI należy do najostrzejszych na świecie, a emitowane wielkości zanieczyszczeń są ledwo mierzalne.

ACEA zauważa, że wprowadzenie Euro VII przyniesie mizerne efekty zdrowotne, ale zauważalnie podniesie koszty nie tylko zakupu samochodów, ale także ich użytkowania, w tym wyższe zużycie paliwa. Może ono być o 3,5 proc. większe w stosunku do obecnej normy, co oznacza dodatkowo podczas całego okresu eksploatacji 650 euro w przypadku modeli osobowych i 20 tys. euro w przypadku ciężarówek, czego Komisja Europejska nie uwzględniła w ocenie skutków regulacji.
ACEA uważa, że należy spojrzeć szerzej na kwestie nowych praw, ponieważ rosnąca konkurencja ze strony Chin oraz USA, coraz wyższe koszty prowadzenia przedsiębiorstwa w Europie i fragmentaryczne regulacje sprawiają, że konkurencyjność Europy jest zagrożona.

passenger car prices by EUR 2,000 per unit. ACEA believes that such price increase will discourage consumers from buying new cars.
In case of trucks and buses, the shift from Euro 6 to Euro 7 standard adds up to EUR 12,000 to their prices. ACEA stresses that the Euro 6 standard is one of the most stringent worldwide, while emission volumes are hardly measurable.

ACEA notes that introduction of the Euro 7 standard will have a modest health impact but will noticeably inflate the cost of new vehicles as well as the cost of their ownership, as it increases fuel consumption. Consumption may be higher by 3.5 per cent versus the current figure, what translates into additional EUR 650 over the entire ownership cycle of passenger cars and EUR 20,000 for heavy-duty vehicles, what has not been included by the European Commission in the impact assessment of the new regulations.
ACEA believes it is necessary to take a broader view at the new regulations as Europe's competitive edge is undermined by the growing competition from China and the U.S., the ever-increasing cost of doing business in Europe, and fragmented regulations.

ACEA zauważa, że wprowadzenie Euro VII przyniesie mizerne efekty zdrowotne, ale zauważalnie podniesie koszty nie tylko zakupu samochodów, ale także ich użytkowania, w tym wyższe zużycie paliwa.
ACEA notes that introduction of the Euro 7 standard will have a modest health impact but will noticeably inflate the cost of new vehicles as well as the cost of their ownership, as it increases fuel consumption.

Stowarzyszenie ACEA jest zdania, że dekarbonizacja zostanie najszybciej osiągnięta dzięki zastosowaniu alternatywnych paliw oraz elektryfikacji. Nakłady przemysłu na zeroemisyjne napędy sięgają 250 miliardów euro.

ACEA believes that decarbonisation will be achieved most rapidly through the use of alternative fuels and electrification. The sector's investments in zero-emission drives fetch EUR 250 billion.

Cenne środowisko

Europejski przemysł samochodowy nie tylko zmniejsza emisje samochodów, ale ogranicza także wpływ produkcji na otoczenie. W latach 2005-2022 zmniejszył emisję CO_2 o 31,4 proc., zaś całkowite zużycie energii elektrycznej o blisko jedną trzecią. Ograniczył o blisko połowę całkowite zużycie wody. O ponad 60 proc. zmalały emisje lotnych związków organicznych, powstałych podczas lakierowania samochodów. Europejska Agencja Ochrony Środowiska (EEA) wylicza wstępnie, że średnia emisja dwutlenku węgla wg normy WLTP wyniosła w 2022 roku 110 gram/km, o 5,4 grama mniej niż rok wcześniej. EEA wskazuje, że jest to skutek rosnącego udziału napędów elektrycznych. Wśród zarejestrowanych w 2022 roku aut osobowych, 23 proc. miało emisję mniejszą od 95 gram CO_2 na km. Licząc od 2012 roku, emisje CO_2 nowych aut zmalały o 17 proc. Emisje CO_2 miliona furgonów zarejestrowanych w 2022 roku wyniosły 185,3 grama/km, o 8 gram mniej niż w 2021 roku. Udział elektrycznych furgonów wzrósł z 3,5 do 6,1 proc.

Przemysł samochodowy jest świadom, że naturalne zasoby paliw kopalnych mają ograniczoną wielkość i w związku z tym przygotowuje alternatywne rozwiązania napędów, które są nie tylko bardziej oszczędne, ale i przyjazne dla środowiska. Producenci muszą spełnić limit 95 gram CO_2/km dla aut osobowych, jaki wszedł w życie w 2020 roku. Ekologiczne wyzwania dotyczą także producentów pojazdów użytkowych. Komisja Europejska zaproponowała, że emisje CO_2 samochodów ciężarowych zmaleją do 2030 roku o 45 proc., o 65 proc. w 2035 roku i o 90 proc. w 2040 roku i kolejnych latach.
Do osiągnięcia 30-procentowej redukcji CO_2, użytkownicy powinni zarejestrować co najmniej 280 tys. zeroemisyjnych samochodów ciężarowych, w tym 230 tys. bateryjnych oraz 50 tys. wodorowych, szacuje ACEA. Pojazdy będą wymagały do 42 tys. punktów ładowania, w tym do 25 tys. ładowarek megawatowych oraz do 2 tys. stacji tankowania wodoru, z których przynajmniej 500 powinna mieć możliwość wydania do 6 ton wodoru dziennie. ACEA wskazuje, że i w tym wypadku popularyzacji napędów alternatywnych stoi na przeszkodzie brak infr struktury paliwowej.
ACEA przypomina, że przemysł do tej pory uczynił duże postępy w zmniejszeniu obciążenia środowiska

The precious environment

The European motor industry is not only reducing emissions from motor vehicles but is also limiting the carbon footprint of its production. From 2005 until 2022 it reduced CO_2 emissions by 31.4 per cent and slashed total electric energy consumption by nearly one-third. It reduced total water consumption by nearly a half. Emissions of volatile organic compounds generated from car painting have been reduced by more than 60 per cent.
The European Environment Agency (EEA) provisionally estimates that average carbon emissions in 2022 according to WLTP standard stood at 110 h/km, or 5.4 grams less than the year before. EEA reveals that it's the result of the growing share of electric drives. 23 per cent of passenger cars registered in 2022 had emissions lower than 95 grams of CO_2 per 1 km. CO_2 emissions from new cars have gone down by 17 per cent since 2012.
CO_2 emissions from heavy vans registered in 2022 stood at 185.3 grams/km, or 8 grams less than in 2021. The share of all-electric heavy vans was up from 3.5 to 6.1 per cent in 2020.

The automotive industry is well aware that the natural fossil resources are limited and therefore, it is developing alternative drive solutions which are not only energy-sober, but also friendly for the environment. Auto makers must meet the target of 95 grams CO_2/km for passenger cars which came into force in 2020.
Environmental challenges are also faced by manufacturers of commercial vehicles. The European Commission has proposed that CO_2 emissions from trucks will decrease by 45 per cent by 2030, by 65 per cent in 2035 and by 90 per cent in 2040 and beyond.
It estimates that in order to achieve CO_2 reduction by 30 per cent, users should register at least 280,000 zero-emission heavy-duty vehicles, including 230,000 battery electric vehicles and 50,000 hydrogen vehicles. These vehicles will need up to 42,000 charging stations, including 25,000 megawatt chargers and up to 2,000 hydrogen filling stations, of which at least 500 should be able to refill up to 6 tons of hydrogen per day.
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 massive progress in reduction of the environmental impact of transport. Emissions from HCVs with GVWR above 3.5 tonnes have been reduced by 98 per

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 CO_2) 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 2021 roku 59,1 mld euro. Ta suma reprezentuje 31 proc. wszystkich europejskich wydatków na badania i rozwój, gdy udział drugiego na liście przemysłu farmaceutycznego i biotechnologicznego wyniósł 17 proc., (w liczbach bezwzględnych 32,4 mld euro).

Europejski przemysł samochodowy inwestuje w przyszłość i konkurencyjność całego kontynentu. W 2021 roku japońskie koncerny samochodowe wydały na badania i rozwój 32 mld euro, amerykańskie 22 mld, chińskie 15 mld.

W 2018 roku europejscy producenci otrzymali od 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.

cent versus 1990, while fuel consumption (which translates into CO_2 emissions) is down by one-third compared to 1970 levels. Technological progress has made contemporary motor vehicles much more silent than their previous generations. 25 modern heavy-duty vehicles emit less noise than a single HCV back in 1980.

Highest R&D investments

The European motor industry is the biggest private investor in terms of research and development expenditure. R&D spending of ACEA members accounted for EUR 59.1 billion in 2021 alone. This figure represents 31 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 (or EUR 32.4 billion in absolute figures).

The European motor industry is investing in the future and the competitive edge of the entire continent. In 2021, Japanese automakers spent EUR 32 billion on R&D, US motor companies allocated EUR 22 billion, and the Chinese automotive sector spent EUR 15 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 automakers 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